

ALLAN DE MORAIS CAMPELO

**ÉTICA E VALORES MORAIS: o caso das práticas comissionadas ocultas no setor da construção
civil**

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
Centro de Ciências Sociais Aplicada
Departamento de Administração
Curso de Administração

João Pessoa/PB
2016

ALLAN DE MORAIS CAMPELO

ÉTICA E VALORES MORAIS: o caso das práticas comissionadas ocultas no setor da construção civil

Documento Monográfico apresentado à
Coordenação do Curso de Bacharelado em
Administração da Universidade Federal da Paraíba
– DA/CCSA/UFPB, em atendimento as exigências
para a obtenção do grau de Bacharel em
Administração.

Orientador: César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.

João Pessoa/PB
2016

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C193e Campelo, Allan de Moraes.
 Ética e valores morais: o caso das práticas comissionadas ocultas
 no setor da construção civil / Allan de Moraes Campelo. – João Pessoa,
 2016.
 125f. : il.

 Orientador: Prof. Dr. César Emanuel Barbosa de Lima.
 Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Administração) –
 UFPB/CCSA.

 1. Ética profissional. 2. Ética na construção civil. 3. Corrupção
 por comissionamento oculto. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU: 658(043.2)

ALLAN DE MORAIS CAMPELO

ÉTICA E VALORES MORAIS: o caso das práticas comissionadas ocultas no setor da construção civil

Projeto de pesquisa julgado e aprovado em ____/____/____

César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.
Orientador

Geraldo Magela de Andrade, Prof. Msc.
Examinador

João Pessoa/PB
2016

À ilustre Construção Civil paraibana; à classe dos
geniais e criativos Arquitetos; aos Urbanistas
Designer e Decoradores, e ao aguerrido setor do
Comércio, do qual me orgulho de fazer parte.

Dedico!

AGRADECIMENTO

- Agradeço, primeiramente, a Deus pela oportunidade de contribuir o mínimo que seja para as relações comerciais do setor que tanto admiro;
- Sou grato ainda: à minha mãe, Arlete Moraes Campelo, que sempre buscou voltar meu olhar para o próximo e para o bem comum;
- Ao meu pai, Jocemar Campelo, de quem herdo os valores e os ensinamentos para a sobrevivência no meio profissional;
- Ao meu irmão, André Campelo, exemplo de luta e coragem por suas batalhas íntimas;
- E, inquestionavelmente, a minha futura e amada esposa, Germana Campelo, a quem pretende doar a companhia e proteção para o resto da vida;
- Sou ainda grato, ao Prof. Dr. César Emanuel B. Lima, pelas diretrizes e orientações, sem as quais este estudo resultaria em um erradio conjunto de ideias rudimentares e não lapidadas;
- Aos docentes do Curso de Bacharelado em Administração do DA/CCSA/UFPB, pelo direcionamento crítico e científico da vida, pessoal e profissional;
- Aos Servidores Técnicos Administrativos da UFPB, bem como aos meus colegas de Curso e de Sala pelas inúmeras reflexões conjuntas, debates, divergências e congruências;
- Enfim, a todos que contribuíram para esse processo de dilatação mental... na busca entender, modificar e lapidar esse admirável, complexo e intangível mundo corporativo de ações éticas-aéticas-condicionais.

Muito obrigado!

“Duas coisas, sobretudo, impedem que o homem saiba ao certo o que deve fazer: uma é a vergonha, que cega a inteligência e arrefece a coragem; a outra é o medo, que, indicando o pedido, obriga a preferir a inércia à ação.”

Erasmus de Rotterdam

CAMPELO, Allan de Moraes. **ÉTICA E VALORES MORAIS: o caso das práticas comissionadas ocultas no setor da construção civil**. 125p. Monografia (Bacharel em Administração de Empresas). João Pessoa/PB - Campus I da UFPB, 2016.

RESUMO

Seja qual for meio utilizado para se atualizar dos últimos acontecimentos do país, o brasileiro se depara, constantemente, com um comportamento abominável da classe política e econômica da nação e se questiona sobre onde estariam os preceitos éticos e o que foi feito da moral nacional. A tendência da “Projeção”, por Freud revelada, leva o povo a, ignorantemente, apontar o dedo para os políticos que estampam os jornais e proferir frases condenatórias que, ainda que justas, denotando uma certa falta de autoanálise. O fato é que tais sujeitos, por nós sentenciados, nada mais são que homens criados aos nossos olhos e cuidados, filhos nativos, culturalmente imersos neste país e herdeiros do nosso famoso “jeitinho”. Seus atos são apenas traduções em alta escala do comportamento típico do nosso povo, cujas atitudes são permeadas pela corrupção e pelo não cumprimento das leis e normas. Este estudo visa contribuir, timidamente, em uma das variadas esferas em que a conduta do indivíduo está em dissonância com as diretrizes legais. Hoje, nos setores da Arquitetura e do comércio de material de construção, vive-se a prática da Reserva Técnica, uma comissão oculta que é paga ao profissional para que ele indique determinado produto a seu cliente, que pode ser feita em vias monetárias ou através de outros proventos. A própria falta da transparência e a vetorização que desvirtua a indicação (que pode deixar de ser “o melhor para o cliente” para se tornar “o mais rentável para o indicador”) já seria motivo de agravo e maior análise da questão. Outrossim, precisa-se salientar que já existe uma determinação clara e objetiva do conselho profissional da classe dos arquitetos e urbanistas contra tal prática, enquanto a mesma ainda permanece em pleno vigor. Tem-se, portanto, o objetivo de descrever a percepção ética (ou falta dela) em relação as práticas de comissionamento oculto no setor da construção civil, detalhando tais hábitos, analisando o comportamento das opiniões das novas gerações de profissionais, e trazendo à tona a relação de tais condutas com os atos cotidianos. Neste trabalho, se poderá encontrar inicialmente um referencial teórico, que parte de toda a história da Ética enquanto ciência, passando por sua aplicabilidade na sociedade, no ramo empresarial e por fim atingindo especificamente a área em questão.

Em um segundo momento, se apresentam entrevistas com agentes diretamente envolvidos, que serviram de base para formulação de questionários, por sua vez aplicados em larga escala a pessoas igualmente envolvidas com o tema.

Palavras-chave: Ética. Corrupção. Construção Civil. Arquitetura e Urbanismo. Comissionamentos ocultos.

CAMPELO, Allan de Moraes. **ÉTICA E VALORES MORAIS: o caso das práticas comissionadas ocultas no setor da construção civil**. 125p. Monography (Bachelor in Business Companies Administration). João Pessoa/PB - Campus I of UFPB, 2016.

ABSTRACT

Whatever method used to get updated about the latests events of the country, the Brazilian constantly come across abominable behaviours from the economical and political classes of the nation and question yourself where would be the ethical rules and what has been done with the national moral. The tendency of "Projection", revealed by Freud, makes people, ignorantly, point your finger to politicians who stamp the newspapers and say condemnatory sentences that, even being fair, demonstrate certain lack of self-analysis. The fact is that those individuals, sentenced by us, are nothing more than men created under our eyes and advisements, native sons, culturally immersed in this country and heirs of our famous "Brazilian little manners". Your acts are just high scaled translations of our people typical behaviour, which attitudes are permeated by corruption and non-compliance of laws and rules. This survey intend to, shyly, contribute in one of the various spheres where individual conduct is on dissonance with the legal guidelines. Today, in Architecture and construction material commerce sectors, the practice of "Technical Reserve" is experienced, a kind of hide commissioning, which is paid to the professional that indicates certain product to your client, and can be done by monetaries ways or by another's incomes. The lack of transparency and the indication distortion itself (when the "best for the client" becomes "the more profitable to the indicator"), would be a reason to aggravate the issue and submit it to more analysis. Furthermore, it is necessary to enhance that already exists a clear and objective determination of architects and urbanists professional class council against such praxis, while it remains in fully activity. Therefore, this study purpose to describe the ethical perception (or its default) related to hide commissionings in civil construction sector, detailing its habits, observing new professional generation opinions, and raising to the surface the relation between those behaviours and our daily acts. In this survey, initially, a theoretic referencial can be found, which begins with Ethic history as a science, passing through its social and entrepreneurial applicability, finally achieving the discussed area specifically.

In a second moment, will be presented interviews with directly involved agents, used as a base to formulate questionnaires, applied in large scale to equally involved people.

Key words: Ethic. Corruption. Civil Construction. Architecture and Urbanism. Hide Commissioning.

LISTA DE SIGLAS

CAU/BR	Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil
CBIC	Câmara Brasileira da Indústria da Construção
CGU	Controladoria Geral da União
CREA-PR	Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Paraná
CREA-SP	Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de São Paulo
IAB	Instituto de Arquitetos do Brasil
RT	Reserva Técnica

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Atributos mais importantes para escolha do profissional a elaborar o projeto.....	97
Tabela 2 – Comportamento do cliente em relação ao valor do projeto, mediante a abolição da RT.....	98
Tabela 3 – Frequência com que os fornecedores pagam RT aos projetistas/indicadores.....	99
Tabela 4 – Comportamento do Fornecedor diante da prática da RT.....	100
Tabela 5 – Influência da RT para consolidação da venda, sob a ótica dos fornecedores.....	101
Tabela 6 – Atributos dos produtos mais valorizados pelos projetistas no momento da especificação.....	101
Tabela 7 – Frequência com que os projetistas recebem RT.....	102
Tabela 8 – Comportamento do Indicador diante da prática da RT.....	102
Tabela 9 – Comportamento do Indicador diante da justificativa de subsistência financeira, proferida pela própria classe.....	103
Tabela 10 – Atributos mais valorizados pelos clientes para escolha do profissional a elaborar o projeto, sob a ótica do projetista.....	104
Tabela 11 – Atributos dos produtos mais valorizados pelos projetistas no momento da especificação.....	104
Tabela 12: Comportamento do Indicador em relação ao dispositivo normativo do CAU/BR (proibindo a prática da RT).....	105
Tabela 13 – Comportamento do Indicador diante da prática da RT e Comportamento mediante reformulação da metodologia (adotando a transparência).....	106
Tabela 14: Comportamento do Cliente diante da prática da RT (índice global X índice entre os jovens).....	107
Tabela 15: Comportamento do Cliente diante da justificativa de subsistência financeira por parte dos Indicadores (índice global X índice entre os jovens).....	107
Tabela 16 – Comportamento do cliente em relação ao valor do projeto, mediante a abolição da RT..	108
Tabela 17: Comportamento do Cliente diante de uma reformulação na prática da RT, dotando-a de transparência (índice global X índice entre os jovens).....	109

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 Problemática	13
1.2 Objetivos	15
1.2.1 Objetivo Geral	15
1.2.2 Objetivos Específicos	16
1.3 Justificativa	16
1.4 Conclusão da seção	17
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	18
2.1 Conceituação e Gênese da Ética	18
2.1.1 Conceituação	19
2.1.2 Gênese	20
2.1.2.1 Ética Grega	21
2.1.2.2 Ética Cristã	25
2.1.2.2 Ética Moderna	27
2.1.2.3 Ética Pós-Moderna ou Ética Contemporânea	29
2.1.3 Conclusão da Seção	33
2.2 A Ética e o Mundo Civilizado	33
2.3 Ética no Trabalho em Sentido Amplo	41
2.4 Indústria da Construção Civil	49
2.4.1 Relação entre Construção Civil e Arquitetura e Urbanismo	51
2.5 Percepção Ética na Construção Civil e na Arquitetura	53
2.6 Comissionamento na Construção Civil	55
2.7 Conclusão do Capítulo	59
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	60
3.1 Caracterização da pesquisa	60
3.1.1 Quanto a natureza	60

3.1.2 Quanto a abordagem do problema	61
3.1.3 Quanto aos objetivos	61
3.1.3 Quanto aos procedimentos metodológicos	62
3.2 Ambiente de investigação	65
3.2.1 Sujeitos de Pesquisa	65
3.3 Instrumentos de Coleta de Dados	66
3.4 Tratamento dos Dados	68
3.5 Conclusão da seção	68
4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	70
4.1 Apresentação dos dados e dos resultados	70
4.1.1 Entrevistas Semiestruturadas	71
4.1.1.1 Resultados das entrevistas semiestruturadas	71
4.1.1.2 Análise do conteúdo das entrevistas	80
4.1.1.3 Correlação das entrevistas com o Referencial Teórico	84
4.1.1.4 Considerações finais das entrevistas	92
4.1.2 Questionários	92
4.1.2.1 Resultado dos questionários	94
4.1.2.2 Análise dos resultados dos questionários (descrição pura e causal)	95
4.1.2.3 Considerações finais dos questionários	108
4.2 Considerações Finais	111
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	112
5.1 Conclusões	112
5.2 Sugestões e recomendações	114
REFERÊNCIAS	115
APÊNDICE	118

Capítulo I - Introdução à temática proposta

“Quanto mais nos elevamos, menores parecemos aos olhos daqueles que não sabem voar”.
Friedrich Nietzsche

1 INTRODUÇÃO

Vive-se nos últimos tempos no Brasil, um momento de severa crise econômica, política e, por que não dizer, social. O país fica perplexo ao perceber o quão fundo chegou em termos de degradação política, ética e moral, ao se ver diante da maior operação contra corrupção já efetuada pela Polícia Federal – 80 pessoas condenadas, 179 denunciadas, 6 bilhões de reais envolvidos em desvios, entre outros números (WELLE, 2016).

Diariamente se é surpreendido por novas etapas, novos nomes, novos valores, e vai-se a cada notícia percebendo que a nossa ética - enquanto nação - possui belas construções linguísticas dentro de uma rebuscada Constituição Federal, porém com pouquíssimo, ou nenhum, arcabouço prático. Nossas leis, ao passar das manchetes, parecem ter fluído de uma mente criativa que buscou seus conceitos em qualquer outro lugar, menos na observação da vida e das atitudes do povo brasileiro.

Longe de parecer empírico, nosso conceito de ética e moral parece entrar em crise junto com o mercado e com a classe que administra a nação. Com hipocrisia ou inconsciência – ou um pouco de ambos – hoje nos perguntamos: como pôde uma sociedade tão trabalhadora e honesta chegar a tal ponto? De onde surgiram tais políticos e empresários capazes de crimes tão absurdos? De onde veio tanto desvirtuamento?

Fato é que somos, hoje, submetidos ao choque da realidade que construímos. Estamos observando, indignados, a sordidez que resulta da corrupção por nós cultivada. Porém, como em toda crise, há uma fagulha de otimismo, pois sabemos, ao analisar o passado, que conjunturas desta natureza são necessárias para que surjam novas eras de refazimento, reestruturação, evolução e prosperidade. “Crise”, dentre outros sentidos, nos traz um sentimento de análise, avaliação, julgamento, ruptura e recomeço. É chegado um tempo de profunda reestruturação. Estamos diante de uma das maiores revisões e reordenações que nosso país já viu, e esta transformação deverá ser acompanhada da rigorosa revisão dos conceitos éticos da sociedade e de sua consequente aplicabilidade fidedigna.

Entretanto, esta revisão comportamental não se aplica unicamente aos políticos e grandes empresários que estampam os jornais, mas sim, a toda a sociedade de onde eles proveem, foram educados e tiveram seus valores moldados. O comportamento ético e moral destes que hoje são alvos de nossas críticas e indignação são reflexos aumentados dos costumes e condutas do povo brasileiro, de uma forma geral. O problema é que, durante muito tempo, sempre tivemos olhos ‘vivos’ para os escandalosos crimes de corrupção dos grandes, mas ‘mortos’ para nossos pequenos “crimes” diários, onde corrompemos nossos valores com singelos procedimentos aparentemente pouco nocivos a sociedade, mas que são a base conceitual dos atos altamente prejudiciais que hoje nos indignam.

Ocupar o lugar do outro desmerecidamente – através da indicação de cargos e “apadrinhamento político” ou estacionando em uma vaga reservada a idosos ou deficientes; arriscar a saúde e bem estar do próximo – pelo desvio de verbas destinadas ao saneamento básico e a saúde ou não cumprindo as orientações básicas no lar para o controle da proliferação do mosquito *aedes aegypti*; colocar a vida das pessoas de bem em risco – pelo não investimento em segurança social ou simplesmente dirigindo após consumir bebida alcoólica; comercializar o poder que lhe foi dado – favorecendo ilicitamente empreiteiras em contratos estatais ou simplesmente trocando o voto por dinheiro ou benefício próprio. Todos estes são exemplos de erros comuns do dia a dia com seus correspondentes em larga escala.

1.1 Problemática

Dentre tantos exemplos de corrupção e falta de ética, um é especificamente comum dentro da nossa sociedade comercial: a figura do “indicador” e as tradicionais práticas de comissionamentos ocultos.

Atualmente, vivemos uma prática reprovável cujo correspondente ampliado é a propina e a corrupção direta que tanto nos escandaliza. Pessoas com alta influência junto ao cliente final dos comerciantes que intermediam a relação de ambos, conduzindo aquele que vai comprar àquele que deseja vender (seja produto ou serviço). Esta indicação é digna e legítima, afinal, muitas vezes o cliente se vê perdido diante de tantas ofertas, opções e custos variados. Além disso, a tratativa direto com o comerciante, na maioria das vezes, é duvidosa devido a opinião extremamente tendenciosa deste último, que via de regra, sempre fará de tudo para que a venda seja concretizada, ocultando os pontos negativos, superdimensionando as vantagens ou até mentindo em certos aspectos.

O “indicador” surge, então, como pessoa de confiança, com vasta experiência naquele solo onde o cliente pisa pela primeira vez, orientando-o e ajudando-o, teoricamente, em direção a melhor escolha dentro do seu orçamento e do seu anseio.

Um desvio de conduta ocorre no momento em que o comerciante, com vistas no aumento de seu faturamento, oferece vantagens ao indicador para que este conduza o cliente que está sob sua influência a contratação do serviço ou compra do bem ou produto por ele comercializado. A partir daí, cria-se uma tendência, onde o indicador compromete sua opinião, pois esta passa a ser submetida a diversos vetores que a orientarão sem que seja possível identificar a autenticidade da opinião. Não se sabe mais se a indicação permanece como a mais adequada ao anseio e orçamento do cliente, ou se ela foi desvirtuada pelos possíveis ganhos secundários do indicador.

A situação se torna ainda pior, quando o valor final do produto ou serviço aumenta mediante a presença do indicador, fazendo com que o pagamento pela indicação fique a cargo do cliente, quando, na realidade, seria mais justo que fosse financiada pelo comerciante, diminuindo sua margem de lucro como uma forma de investimento que ele faz para incrementar seu faturamento.

Por fim, o que corrobora para a tese de que esta prática corresponda a um deslize ético, é o fato deste pagamento, em sua maioria, ser velado, não declarado, omitido, e quando questionado, negado. Como diz o senso comum, parafraseando o filósofo Kant, “aquilo que você não puder dizer como fez, não faça”. Esta frase retrata bem o quanto esta atitude se dissocia do comportamento ético, uma vez que é extremamente pobre em transparência e honestidade.

Um setor específico dentro do comércio que possui a prática supracitada, e que será tema deste trabalho, é o da construção civil. Vivemos atualmente um dilema ético que recai sobre as relações comerciais entre fornecedores de materiais de construção ansiosos pela venda; arquitetos, designers e decoradores, ocupando a figura dos indicadores; e clientes, que podem ser desde os construtores àquelas pessoas físicas que pretendem reformar seus lares.

Nesta relação triangular, se tornou comum o pagamento da “reserva técnica”, popularmente conhecida como “RT”, que, nada mais é do que um comissionamento oculto, pago pelo fornecedor ao arquiteto ou designer que conduziu o cliente a compra. São valores que podem chegar de 1 até 15% do valor da venda, na maioria das vezes, acrescidos ao preço final do produto, aumentando-o. Em raras exceções, o valor é subtraído da margem de lucro do fornecedor, como forma de investimento, sem que haja ônus ao cliente final. No geral estes pagamentos são feitos em dinheiro e não são revelados aos clientes, salvo alguns casos onde lojas criam campanhas com prêmios (viagens,

smartphones, dentre outros) com uma espécie de *ranking* por pontuação e divulgam amplamente nas mídias.

Depois de anos com esta situação em livre andamento, começam a insurgir em meio a sociedade comercial da construção civil, as sementes plantadas pelo “novo olhar” que acompanha todas as “crises”. As opiniões não mais são unânimes. O véu de normalidade que encobria tais práticas está sujo e desgastado. Novas mentalidades, concepções e cognições estão surgindo e ocupando espaço, não apenas entre os diretamente afetados (clientes), mas entre os beneficiados indiretos (fornecedores) e até mesmo diretos (arquitetos, urbanistas, designers e decoradores). Chegamos ao ponto em que, o próprio Conselho Nacional de Arquitetura e Urbanismo proíbe categoricamente tal prática, a contragosto de muitos de sua própria classe, criando em diversos setores um clima de ruptura da representatividade do Conselho. Fornecedores se posicionam teoricamente contrários aos comissionamentos, porém de forma temerosa, afinal, estariam arriscando uma fatia considerável de seu faturamento. Clientes, cada dia mais atentos, não se permitem mais serem enganados e exigem a retirada das ‘RTs’ no momento da compra, deixando os fornecedores em situação conflituosa. A polêmica se alastra, as parcerias se rompem, o descontentamento é geral e a situação não mais se sustenta.

O que fazer? Quais os padrões a se seguir? Como agradar a fornecedores, indicadores e clientes? Como trazer a justiça, a moral e a ética que o povo clama também para o setor em questão?

Para responder a estas e outras questões, precisamos iniciar com uma decisiva pergunta: **como a sociedade comercial percebe a prática do comissionamento oculto no setor da construção civil?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

- Descreve a percepção ética (ou a falta dela) em relação às práticas de comissionamentos e bonificações ocultas no setor da construção civil.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Mostrar as práticas de comissão e bonificação na Indústria da construção civil à agente conhecido como “indicador”;
- Expor a diferença dos conceitos percebidos do comportamento da ética (ou falta dela) entre as diversas gerações do comércio acerca das bonificações e comissionamentos velados;
- Apresentar, teórico e sinteticamente, a percepção sobre a política da ética comercial em seus atos do dia a dia com as tradicionais práticas de comissionamentos ocultos.

1.3 Justificativa

A boa notícia, é que, apesar do fosso aético nos encontramos, não se está estagnado. Surge uma nova era de conceitos e opiniões (como acontece em toda crise), visto que jovens olhos observam tais condutas com um natural questionamento: No que isso difere das propinas que hoje vemos nos jornais? Não seria apenas uma questão de escala?

Talvez estejamos as margens de uma grande mudança evolutiva no terceiro setor. Essas dúvidas e reflexões são de antigos comerciantes que ampliam a visão e retiram um falso véu de normalidade sobre as tradicionais práticas de comissionamentos ocultos. Mas, principalmente, são de jovens - herdeiros do comércio - que não se permitem enganar ou iludir, que exigem mais de si enquanto participantes da sociedade, e que sabem que o futuro da nação (em que eles viverão) será por eles moldado.

Mas, eis que nos surgem as dúvidas: realmente todos os novos comerciantes possuem esta maneira forma de pensar? Este ganho de consciência é comum à maioria? Possuem eles a capacidade de aplicar à sua postura comercial os mesmos critérios de avaliação que ele aplica a classe política do país? Todos eles anseiam por uma nova forma de comércio? Estão dispostos a mudança de procedimentos mesmo diante das possíveis perdas de mercado?

Eis o sentido do trabalho em questão. E encontrando a resposta, poderemos ter uma base segura para tomar as novas decisões e novos rumos que o momento - de “crise” - nos pede.

Logo, este trabalho se justifica pelas contribuições que deixará em termos teóricos, práticos e sociais, servindo de sustentáculo e conteúdo para novos rumos éticos e morais na comunidade mercantil atual e porvindoura.

Contribuição teórica: faremos através deste trabalho um apanhado geral das definições de ética, mercado, e relacionamentos comerciais, deixando de herança uma triangulação dos conceitos que permite uma visão ampla e ao mesmo tempo sintética da ética na sociedade comercial.

Contribuição prática e social: analisaremos de forma concreta a aplicabilidade dos conceitos de ética dentro do comércio de material de construção e a percepção de seus principais participantes, principalmente acerca deste conflito de opiniões que surge sobre os comissionamentos ocultos. Desta forma apresentaremos a sociedade comercial da construção civil uma base para o desenvolvimento de novas diretrizes, bem mais adaptadas e equilibradas aos valores éticos da nossa era.

1.4 Conclusão do Capítulo

Alcançando os resultados esperados, após a construção da seção final deste Trabalho de Conclusão de Curso, via objetivos estabelecidos e arguição-problema em sintonia com a Temática: percepção da Ética, espera-se ter justificado a efetivação deste trabalho ao deixar uma base conceitual e teórica para um direcionamento prático a uma parcela considerável do mercado da construção civil que se vê desnorteada em meio ao problema das tradicionais práticas de comissionamentos ocultos, através do agente “indicador”. Ou seja, essa seção permitirá o esboço das seções seguintes, quais sejam: Fundamentação Teórica; Metodologia de Investigação; Entrevistas e Questionários e Considerações Finais.

Capítulo II – Fundamentação Teórica

“Tudo vale a pena quando a alma não é pequena”.
Fernando Pessoa

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A seguir, buscar-se-á uma sólida fundamentação para que se possa caminhar por vias seguras e conhecidas em busca do objetivo delineado. No primeiro ponto se abordará o tema ‘Ética e Moral’ de forma genérica, estudando sua conceituação e gênese através dos mais diversos períodos históricos. Impossível será fazer uma abordagem profunda uma vez que se trata de um tema histórico que acompanha o ser humano desde seus primeiros suspiros.

Em um segundo momento, será discutido o mesmo tema, porém no contexto social. Debate-se sobre os conceitos e ideais éticos e morais da sociedade como um todo, bem como os principais dilemas da “agenda moral” do indivíduo e da comunidade.

Em seguida o estudo se aproxima do seu cerne temático ao tratar da Ética Empresarial e dos conflitos ideológicos envolvendo a empresa e seus *stakeholders*. São levantadas as questões das ilegalidades e comportamentos aéticos alimentados pela cultura capitalista, clareando a mente do leitor acerca dos impositivos do mercado e sua relação com a moral individual.

No quarto ponto, se falará sobre o setor em que o problema se insere: Construção Civil. Serão citadas as principais características do setor, sua estruturação e sua relação com o outro segmento envolvido no problema ético do estudo: Arquitetura e Urbanismo.

Em uma quinta etapa vem à tona a percepção ética nos referidos setores e por fim, na sexta e última seção, culmina-se no objeto de estudo proposto: comissionamentos e bonificações ocultas no setor da construção civil.

2.1 Conceituação e Gênese da Ética

Para que se possa dar prosseguimento a este trabalho, se faz necessário uma elucidação acerca dos temas que serão abordados. Logicamente que o primeiro, e talvez mais importante de todos, é a Ética.

Ao se tratar de um dilema que envolve o comportamento e as escolhas do ser humano, num embaraçado debate sobre o “certo” e o “errado”, se faz necessário um aprofundamento por entre os conceitos e a gênese da ética, e por consequência, da moral humana.

2.1.1 Conceituação

Sem grande rigor, pode-se dizer que a palavra Ética provém de *ethos* que tem como significado: “caráter”, “modo de ser”. Etimologicamente também podemos conceituar a palavra Moral, que vem latim *mos* que remete a “costumes”, “comportamento” (VAZQUEZ, 2005, p. 24).

A princípio os conceitos parecem se entrelaçar com confusos limites. Por estas definições não se pode ver com clareza a distinção entre ambos e se cairia na habitual confusão de acreditar que ambos os termos se referem a mesma coisa. Diante disso recorreremos a Leisinger e Schmitt (2002) que nos dizem que por moral deve-se entender as normas ou valores que orientam as ações para com o próximo e consigo mesmo. Já a ética baseia-se na avaliação crítica da moral.

De acordo com Vazquez (2005, p. 23) a ética é e teoria, investigação ou explicação de um tipo de experiência humana ou forma de comportamento dos homens, o da moral, considerado, porém na sua totalidade, diversidade e variedade.

Ou seja, percebemos por estas afirmações que a ética está para moral, assim como a ciência está para seu objeto de estudo. Vazquez (2005, p. 22) esclarece esta questão ao afirmar que:

[...] a ética depara com uma experiência histórico-social no terreno da moral, ou seja, com uma série de práticas morais já em vigor e, partindo delas, procura determinar a essência da moral, as fontes da avaliação moral, a natureza e a função dos juízos morais, os critérios de justificação destes juízos e o princípio que rege a mudança e a sucessão de diferentes sistemas morais.

Novamente segundo Vazquez (2005, p. 23), “a ética é a teoria ou a ciência do comportamento moral dos homens em sociedade”. A ética se ocupa da moral, porém com uma visão científica. Ou seja, o autor nos diz que, por mais que sua base de dados sejam as notações e observações cotidianas e comportamentais decorrentes da moral humana, a ética deve traduzir estes atos em conhecimento racional, objetivo, sistemático, metódico e comprovável, se possível.

Ainda conforme o autor, durante um longo período a ética foi compreendida como um caudal da Filosofia. De fato, a origem da ética está intimamente ligada aos filósofos, e ainda, sendo a ética um estudo da moral humana, os produtos intelectuais da Filosofia foram/são contributos indispensáveis para sua produção científica. Porém a Ética, hoje, é considerada uma verdadeira ciência, que estuda, investiga e debate (de forma teórica), como qualquer outra ciência, sobre o seu objeto (prático) de estudo: o mundo moral.

Os conceitos supracitados ajudam a elucidar primariamente as conotações reais de ética e moral, porém são incipientes diante da vastidão do tema. Por ser um tema enraizado no dia a dia de todo cidadão – afinal a todo instante submetemos a nossas condutas e (principalmente) a dos outros a constantes julgamentos – vários são os estudiosos das mais diversas áreas que abordam o assunto. Alvaro Valls (1994) torna visível esta profundidade da ciência ética, quando começa o primeiro capítulo de seu livro “O que é Ética?” com uma descontraída definição: “ética é daquelas coisas que todo mundo sabe o que são, mas que não são tão fáceis de explicar quando alguém pergunta” (VALLS, 1994, p. 7).

Portanto, permanecer nestas breves definições ainda não concede a este estudo embasamento suficiente para que ele siga seu rumo à resolução dos problemas levantados. Para tal, faremos uma breve elucidação sobre a gênese da ética, passando pelos seus mais marcantes pensadores, filósofos e colaboradores, e citando os frutos eternos que os mesmos deixaram à comunidade humana.

2.1.2 Gênese

Falar sobre a história da ética, sua origem e principais momentos, é um desafio para qualquer um. Invariavelmente se farão supressões de temas, conceitos, pensamentos e ideias de elevado valor. Como dito anteriormente, a ética e a moral preocupam o ser humano desde sua origem, portanto foram, e sempre serão, um tema de constante produção intelectual e literária. Deduz-se, então, a extensão de seu conteúdo, de tal modo que uma simples introdução, com um resumo distante e superficial, se torna um desafio.

Pode-se dizer que o primeiro momento marcante da gênese da ética ocorre quando o homem se volta para si, para o estudo e análise de suas condutas. Este período se inicia com na filosofia grega, quando Sócrates (496-339 a.C), na contramão dos costumes da época, deixa de lado as

reflexões comuns de seus contemporâneos (baseados nas forças naturais e mitológicas) e volta seu olhar para a figura humana. Em seguida, na idade cristã, esta mesma linha de raciocínio interiorizada e fixada no humano é mantida, ainda que verticalizada em direção a Deus. A grosso modo, o marco final desta primeira etapa da ética se dá na fase moderna, com a ética solipsista e intimista de Kant (1724-1804), onde se atinge o extremismo em termos de interiorização e individualismo, preparando o campo intelectual e filosófico para o período pós-moderno em um movimento oposto, tal qual o pêndulo que, ao chegar ao ponto culminante, acumula forças para retornar em direção ao ponto de equilíbrio (ainda que na maioria das vezes atinja o extremo oposto) (PEGORARO, 2013).

Este último momento, conforme afirma Pegoraro (2013), acontece nos nossos dias, onde o nascedouro não é mais a subjetividade, mas a objetividade, e onde a ética (agora chamada de contemporânea) rompe com a metafísica, com a tradição teológica, com a hegemonia da razão kantiana e sua moral do “dever pelo dever” (sem janelas para o outro e para o mundo).

O autor demonstra que, a partir de então, surgem os novos caminhos da ética, tais como: ética discursiva (onde submeto minha máxima moral ao exame alheio em busca de uma norma moral universal através do diálogo objetivo); ética da reciprocidade (focada na relação real e digna entre duas pessoas - Lévinas (1993 *apud* Pegoraro, 2013, p. 11) exemplifica perfeitamente a objetividade desta modalidade ética ao dizer que “o apelo ético é o rosto do outro que me interpela exigindo igual respeito”; ética da justiça (formada através do consenso, portanto naturalmente objetiva e pragmática); ética da utilidade (que conceitua a busca pelo bem-estar prático e concreto através da produção de coisas úteis que beneficiem a todos de forma tátil e visível – ideia que nasce em resposta ao conceito de felicidade metafísica e religiosa) e por fim, a bioética (que abre portas e janelas dentro do ciência ética, conectando-a com o mundo em suas mais variadas dimensões e formas de vida).

Após esboçar este breve resumo didático, a fim de garantir uma visão global da cronologia da ciência ética, segue-se o enredo deste trabalho, através dos apontamentos marcantes de cada etapa de seus protagonistas.

2.1.2.1 Ética Grega

Ainda que comportamento humano seja uma das matérias mais discutidas desde os primórdios da civilização, pode-se dizer que o berço da ética ocidental, enquanto ciência que estuda e avalia o conjunto moral, se deu na Grécia Antiga, precisamente a partir de um notável filósofo e seus discípulos.

Segundo Pegoraro (2013, p. 19) “com Sócrates, a filosofia alcançou um novo marco, um novo momento originário e inaugural: pela primeira vez, o homem tornou-se tema da reflexão filosófica”. Conforme o mesmo autor, Sócrates insistia na necessidade de restaurar a imagem do homem através da interiorização, ou seja, do conhecimento de si mesmo, buscando assim a sua dignidade moral. Eis, então, o nascedouro da ética: a observação e análise dos fatos negativos da conduta do homem percebida pelo filósofo, nas praças de Atenas.

Conforme Reale (1993), para que Sócrates chegasse a este conhecimento interior profundo, ele fazia uso de uma técnica conhecida como “confutação” ou “maiêutica”. Neste método, ao se deparar com determinada ideia ou pensamento (por mais convicto que fosse), o filósofo conduzia o interlocutor a repensar e reavaliar suas conclusões com um sutil conjunto de perguntas perpassadas de ironia. Plantava profundamente no confutado a dúvida sobre os próprios conceitos, fazendo-o observar a sua construção intelectual por diversos ângulos e levando-o a conhecer suas falhas, e contradições. Sugeria então novos e possíveis olhares sobre o tema, apresentando ao seu próximo a sua própria ignorância.

Ainda segundo Reale (1993), Sócrates foi condenado a morte justamente pelos seus questionamentos que colocavam em xeque o ser humano. Para os humildes, perceber a fragilidade de seus conceitos ensinava crescimento e evolução. Porém para os arrogantes e soberbos, o filósofo destruía a falsa segurança do saber deixando-os em crises e despertando neles a ira.

Infelizmente, Sócrates não deixou trabalhos escritos que ora poderiam enriquecer o presente estudo. Por outro lado, deixou todo tesouro do seu conhecimento plantado no coração e na mente de seu discípulo mais devotado, Platão, predecessor de outro notável filósofo, Aristóteles.

Conforme afirma Pegoraro (2013, p. 20), “Platão [...] não desistiu de seguir os ideais políticos do mestre. Apenas mudou de estratégia. Decidiu seguir por um caminho mais longo e seguro: a educação dos cidadãos”.

“Platão nunca se afastou da raiz e da temática de Sócrates. Mas colocou-a num cenário tão grandioso quanto imaginoso e profundo, envolvendo o mundo dos deuses, homem e da sociedade política” (PEGARARO, 2013, p. 20).

Talvez seja esta a diferença básica entre Platão e seu mais importante discípulo. Conforme afirma o mesmo autor (2013, p. 21): “Aristóteles trabalhará a mesma temática de seu mestre Platão colocando-a, porém, numa moldura simples e concreta”. Aristóteles soube sistematizar as teorias de Platão e Sócrates de forma objetiva, tornando-as de fato acessíveis ao homem e a sociedade. Por

exemplo: enquanto seu antecessor tratava a justiça como uma deusa, envolvendo o cosmos e o universo, Aristóteles percebia a mesma justiça numa linguagem simples e pragmática: obediência às leis e virtudes da cidadania que comandam as relações entre os cidadãos de forma justa e equânime.

Ainda conforme Pegoraro (2013), Platão iniciou seus escritos por volta de 32 anos de idade, dando continuidade as questões levantadas por seu mestre, sobretudo acerca da formação de um “bom cidadão”, sobre a possibilidade de se ensinar as virtudes e sobre os princípios da moral vigente.

“Para Sócrates e Platão, a virtude não se aprende como a matemática; não é assunto de instrução. Mas a virtude se transmite pela influência [...]” (PEGORARO, 2013, p. 23).

Em seus escritos, Platão (2001) deixou claro um dos anseios que lhe movia ao dizer: “Não peço que me mostres o exemplo de um ato justo, mas peço que me faças ver a essência por força da qual todas as condutas justas são justas”.

De acordo com Pegoraro (2013), mais tarde Platão descobre que esta essência se daria através de um princípio regulador, intitulado de “Ideia do Bem”, que seria um composto de valores independentes das opiniões diversas da humanidade e das suas sociedades que, portanto, seria aceito por todos os homens razoáveis e racionais.

Valls (1994) nos diz ainda, que Platão preparou a mente ocidental para os conceitos cristãos que viriam no período seguinte, ao trazer a ideia de vida após a morte com seus conceitos sobre o mundo visível (mundo tátil que nós vivemos) e o mundo inteligível (mundo transcendente e eterno). Dentro deste parâmetro, Platão indicava que a busca pela felicidade deveria ocorrer em decorrência do “[...] asceticismo ao prazer terreno [...]”, até mesmo condenando “[...] a vida voltada exclusivamente aos prazeres”.

Platão seguiu seus estudos sobre o comportamento humano permeado pelo tema ‘Ética’, porém de forma abstrata, sem, portanto, sistematizar a ciência em questão conforme fez seu discípulo Aristóteles (PEGORARO, 2013).

Segundo Valls (1994, p. 28), “Aristóteles [...] levava muito a sério (e mais que Platão) a observação empírica. Assim, enquanto Platão desenvolvia sua especulação mais teórica, Aristóteles colecionava depoimentos sobre a vida das pessoas e das diferentes cidades gregas”. Para o autor, ambos eram filósofos de mesmo grau, sendo Platão um grande poeta e literato, e Aristóteles, um professor.

Aristóteles, não apenas sistematizou de forma didática as ideias de Sócrates e Platão, como também as complementou, revisou, integralizou e, às vezes, até divergiu.

Valls (1994) nos explica que enquanto em Platão tínhamos a “Ideia do Bem” como princípio regulador das virtudes, em Aristóteles encontramos uma espécie de personalização do “Bem”. Ou seja, neste momento, o bem passa a ser relativo e de acordo com a natureza de cada humano. Cada ser com seu respectivo “bem”.

Ainda sobre a obra de Aristóteles, Pegoraro (2013, p. 41) afirma que ele “[...] procurava, antes de qualquer outro passo, determinar da melhor maneira possível a finalidade própria do ser humano”.

Deduzimos por este argumento uma das primeiras características da ética aristotélica: ela é finalista (PEGORARO, 2013). Informação que confirmamos pelas palavras do próprio filósofo:

Voltemos novamente ao bem que estamos procurando e indaguemos o que é ele, pois não se afigura igual nas distintas ações e artes; é diferente na medicina, na estratégia, e em todas às demais artes do mesmo modo. Que é, pois, o bem de cada uma delas? Evidentemente, aquilo em cujo interesse se fazem todas as outras coisas. Na medicina é a saúde, na estratégia a vitória, na arquitetura uma casa, em qualquer outra esfera uma coisa diferente, e em todas as ações e propósitos é ele a finalidade; pois é tendo-o em vista que os homens realizam o resto. Por conseguinte, se existe uma finalidade para tudo que fazemos, essa será o bem realizável mediante a ação; e, se há mais de uma, serão os bens realizáveis através dela (ARISTOTELES, 1991).

Segundo Aristóteles (1985 *apud* Pegoraro, 2013), o homem é naturalmente um animal racional e político, portanto a própria vida em sociedade é uma tendência intrínseca da natureza, e, por conseguinte, a ética também é uma força inata, indissociável do homem devido a sua racionalidade. Ou seja, Pegoraro (2013, p. 37) nos afirma que a ética de Aristóteles seria: finalista, racional e natural. Complementa ainda ao nos mostrar que o homem “[...] nasce ético porque, sendo animal inteligente, todos seus atos são, de algum modo, deliberados, escolhidos e decididos racionalmente”.

O mesmo autor, porém, nos alerta que o homem “sendo biologicamente ético, não quer dizer que faça ações éticas automaticamente; [...]”. Vejamos o que afirma Aristóteles:

Não é, pois, por natureza, nem contrariando a natureza que as virtudes se geram em nós. Diga-se, antes, que somos adaptados por natureza a recebê-las e nos tornamos perfeitos pelo hábito. Por outro lado, de todas as coisas que nos vêm por natureza, primeiro adquirimos a potência e mais tarde exteriorizamos os atos (ARISTOTELES, 1991).

Ou seja, o homem em si, é potencialmente ético, mas apenas aperfeiçoará esta virtude instintiva “pelo exercício, como também sucede com as artes; [...] por exemplo, os homens tornam-se

arquitetos construindo e tocadores de lira tangendo esse instrumento. Da mesma forma, tornamo-nos justos praticando atos justos, e assim com a temperança, a bravura, etc.” (ARISTOTELES, 1991).

Estas breves informações sobre estes grandes filósofos gregos, nos ajudam a entender o berço e os princípios da ciência que hoje chamamos de ética. Logicamente que são considerações rasas de uma produção profunda proferida por estes históricos pensadores. Por ora, este estudo limita-se a este ponto, porém na expectativa de convidá-los a contribuição teórica mais a frente, quando estaremos mais próximos do tema central deste trabalho.

2.1.2.2 Ética Cristã

A partir do século V, com a decadência do mundo antigo, a substituição do regime escravista pela vassalagem e a estratificação hierárquica da sociedade, inicia-se a Idade Medieval. Nesta conjuntura, a Igreja enquanto instituição, formaliza o seu poder sobre a sociedade através do monopólio da vida política e intelectual (VAZQUEZ, 2005).

De acordo com o papel preponderante da Igreja na vida espiritual da sociedade, a moral estava impregnada de conteúdo religioso, e como o poder espiritual eclesiástico era aceito por todos os membros da comunidade [...] tal conteúdo garantia certa unidade moral da sociedade (VAZQUEZ, 2005, p. 46).

A ética cristã se desenvolve e vigora desde o século V até o fim da Idade Média no século XV através de grandes nomes, sendo dois deles mais marcantes: Agostinho de Hipona e Tomás de Aquino. Ambos deixaram indestrutíveis contribuições através de suas revisitações as filosofias de Platão e Aristóteles.

Segundo Pegoraro (2013, p. 77), o pensamento grego e o cristão são “dois imensos caudais de sabedoria, que ao se encontrarem no início da era cristã, convivem a dois milênios”. O mesmo autor nos diz ainda em outro momento que Agostinho “adaptou o pensamento platônico ao modelo da fé cristã, enriquecendo a ambos”. Ou seja, fica claro desde o princípio que os conceitos nascidos no colo dos três pensadores gregos anteriormente citados, não serão confrontados, mas reconduzidos por uma nova leitura condizente com pensamento da época.

A aproximação entre estes dois “imensos caudais” logo se evidencia ao se iniciar a abordagem da ética de Agostinho que, em seu livro *Confissões*, declara a influência de Platão em sua vida cristã (AGOSTINHO, 1981 *apud* PEGORARO, 2013, p. 61).

Agostinho (1981 *apud* PEGORARO, 2013, p. 61), afirma ainda que Platão diz que “o sábio imita, conhece e ama a Deus e encontra nisto a felicidade; então nenhum filósofo esteve tão próximo do cristianismo como ele”.

Ainda conforme Pegoraro (2013), tanto Agostinho quanto Platão tinham em comum “a busca da verdade e da felicidade” como meta principal de seus anseios e base de suas filosofias. Ambos utilizam como metodologia a dialética, que em Platão ocorria entre duas figuras humanas, pela técnica conhecida como “maieutica”, mas que em Agostinho toma uma forma particular de caminhada ascensorial, onde os interlocutores deste diálogo são a alma humana e Deus, e a técnica é a meditação bíblica.

Desta forma se deduz que a dialética que, em Platão, conduzia ao encontro da verdade e da felicidade dentro de si próprio (autoconhecimento), em Agostinho se trata de uma caminhada do ser “das coisas visíveis em direção às invisíveis, das coisas mortais em direção às imortais” Para Agostinho, a verdade estaria então no “mergulho da alma na fonte da Vida” ou num encontro da alma com Deus (PEGORARO, 2013, p. 63).

Valls (1994, p. 44) nos afirma que “o lema socrático do ‘conhece-te a ti mesmo’ volta à tona, em Santo Agostinho, que agora ensina que ‘Deus nos é mais íntimo que o nosso próprio íntimo’”.

Pegoraro (2013, p. 67), por outro lado, nos levanta uma dúvida prática e pertinente:

Agostinho, como todos os cristãos, está a caminho desta felicidade eterna e, por enquanto, vive no tempo, na história e na sociedade política onde precisar tomar decisões e atitudes éticas face aos outros, às coisas materiais e aos acontecimentos. A pergunta é: qual a atitude ética correta, o rumo a seguir neste mundo sublunar tão diverso e conflitante?

O mesmo autor então nos explica que o resumo da ética de Agostinho estaria na sentença “*uti et frui*”, que significa “usar e fruir”. Frase esta que na prática orienta o homem a fruir, gozar e se alegrar apenas nos bem eternos e espirituais. Já em relação aos bem materiais e terrestres a orientação seria apenas utilizá-los, inclusive como apoio para chegar aos bem eternos.

Segundo Pegoraro (2013), Tomás de Aquino, assim como Agostinho, buscou verticalizar toda filosofia existente até então à fonte originária de tudo e todos: Deus.

Apesar de muitas semelhanças, Aquino em alguns pontos divergiu da teoria agostiniana. Podemos dizer que o teólogo de Hipona passou por duas distintas fases em sua teologia. Uma, inicial, marcada pela visão positiva do homem e de suas virtudes, onde acreditava que pela disciplina e pela razão a felicidade seria alcançada. Outra, porém, assinalada pelo pessimismo, que o fez perder a

confiança no vigor da razão e no poder de decisão do homem. Para ele, neste momento, apenas com a assistência divina o homem sairia vitorioso da batalha entre a carne e o espírito (PEGORARO, 2013).

Em contraponto a este pessimismo, foi que Tomás de Aquino buscou na filosofia aristotélica, mais prática e real, o seu embasamento. Por ela, chegou a concepção de que os princípios da justiça, temperança e coragem, poderiam conduzir o homem ao supremo bem (PEGORARO, 2013).

Ainda conforme Pegoraro (2013), “Tomás, que comentou por inteiro a *Ética a Nicômano*, tomou por base o modelo aristotélico, iluminando-o a luz da doutrina da fé”, recolocando assim a ética novamente sob a visão esperançosa e otimista.

Confirmando o conceito mais concreto e palpável de Tomás acerca da ética, Pegoraro (2013) nos mostra que segundo o filósofo a vida é muito mais ampla do que uma comunidade de fé, e que, portanto, mais do que cristãos, nós somos cidadãos e devemos buscar sobretudo o bem comum e social entre todos, crentes e não crentes.

Um pouco discordante de Agostinho, Tomás enxerga o ser humano como uma criatura livre que caminha com as próprias pernas rumo a seu supremo fim – a transcendência – ou pelo desvirtuamento de seus passos, se distancia dele. O mesmo acontece com a sociedade, que pode optar por um comportamento justo e virtuoso, ou pode escapar a este esquema pela prática dos declínios morais e políticos (PEGORARO, 2013). Para o mesmo autor, Tomás de Aquino, ao reler e interpretar a filosofia aristotélica, devolveu à vida terrestre aquilo que os agostinianos haviam reprimido: a autonomia.

2.1.2.2 Ética Moderna

Vários fenômenos – crise do modelo feudal, fim do Império Romano, Iluminismo, Renascimento, entre outros – culminaram em uma mudança geral de pensamentos e conceitos, que historicamente entendemos como um novo conjunto cronológico chamado Idade Moderna. Em termos de cultura, foi um período de relativo desligamento da influência clerical, retirando a visão da vida humana do teocentrismo, apoiado pelo desenvolvimento econômico e intelectual.

Para Vazquez (2005, p. 279) “Entendemos por ética moderna a ética dominante desde o século XVI até os começos do século XIX. Embora não seja fácil reduzir as múltiplas e variadas

doutrinas éticas deste período a um denominador comum, podemos destacar a sua tendência antropocêntrica [...].

Ínúmeros são os novos nomes a darem seguimento ao estudo filosófico da ética e da sociedade neste período. Mas um deles foi indiscutivelmente marcante pela sua preocupação em manter (e aprimorar) os contributos morais desenvolvidos até então. “[...] Immanuel Kant (1724–1804) entendeu que o progresso material, cultural e científico, não poderia acontecer sem o progresso da moral” (PEGORARO, 2013, p. 101).

Ainda conforme Pegoraro (2013), a ética kantiana se baseia no princípio da vontade auto legisladora, onde a autonomia na formulação das regras morais é devolvida ao homem que age com base na razão, sem se determinar por experiências sensíveis ou transcendentais. O autor (2013, p.107) nos diz ainda que, para Kant “a lei moral é um produto da nossa própria racionalidade livre; somos nós que nos damos a nossa lei”.

Segundo Vazquez (2005, p.291), “[...] em Kant, o homem como consciência cognoscente ou moral é, antes de tudo um ser ético, criador e legislador, tanto no plano do conhecimento quanto no da moral”.

Na época imediatamente anterior, os princípios morais se viam diretamente ligados a um sistema de recompensas e ameaças de punições com as quais Kant não concordava. “[...] a lei moral kantiana só pode ser [...] um puro enunciado do princípio que manda cumprir a lei moral porque é lei moral, o dever porque é dever, sem esperar recompensas ou alcançar finalidades” (PEGORARO, 2013, p. 106). Para o autor (2013, p. 109) “[...] o dever é absolutamente central na construção da ética kantiana”.

Apesar de toda construção ética em torno do “dever”, Kant valoriza muito em sua teoria a liberdade de ação de cada indivíduo. Ele nos mostra que se “devo” fazer determinada ação, é porque tenho a possibilidade de escolher não fazer, ou ainda, fazer o contrário. Caso não houvessem opções, não haveria algo que se “devesse” fazer. Segundo Pegoraro (2013, p. 111), na ética kantiana “[...] o homem se submete à lei moral, ao ‘eu devo’; mas esta submissão é, ao mesmo tempo, uma decisão livre do ‘eu quero’ cumprir a lei moral universal”.

Diante deste conceito de liberdade, Kant demonstra sua preocupação com os choques que podem ocorrer dentro da sociedade quando a livre vontade de um se contrapõe ou sobrepõe a do outro, e por isso coloca no Direito a função de “[...] delimitar o exercício público da liberdade”. Ou ainda

de garantir a “[...] coexistência externa e pública das liberdades dos cidadãos” (PEGORARO, 2013, p. 113).

Kant (1960 *apud* PEGORARO, 2013, p. 114) assim define o Direito: “É o conjunto das condições sob as quais o arbítrio de um pode unir-se ao arbítrio de outro segundo uma lei universal”.

Destas ponderações a respeito da liberdade e do direito, Kant propõe sua teoria sobre a vida em sociedade. Para ele, não se faz necessária a presença de virtudes e altas concepções morais, basta que o indivíduo respeite a lei. Ou seja, para ele “[...] o direito como fundamento da vida livre em sociedade não se confunde com a moral pessoal do agente” (PEGORARO, 2013, p. 116).

O mesmo autor nos exemplifica: “Por exemplo, devo objetivamente pagar impostos para cumprir à lei e, subjetivamente, posso desejar fazer o contrário da lei. Na vida política, justa é a ação feita conforme a lei, sem consideração dos sentimentos subjetivos do agente”.

Conforme percebemos, Kant opta por um olhar objetivo sobre a prática ética, retirando do seu campo de estudo os conceitos metafísicos das vontades humanas e a natureza dos instintos e da sensibilidade. “[...] para ele, este é um assunto de cada indivíduo e não pode ser objeto da lei moral universal” (PEGORARO, 2013, p. 118).

Esta normatização da ética, excluindo os caracteres biológicos da busca da felicidade, do prazer e da satisfação, típicos da ética subjetiva, limitou a obra de Kant, porém sem a esmaecer. A partir de suas ideias, seguem-se novos tempos no campo ético, onde “A ética da extrema subjetividade dá lugar às éticas da objetividade construídas pelo diálogo, pela reciprocidade e pelos princípios [...] da justiça” (PEGORARO, 2013, p. 118).

Conforme conclui Vazquez (2005, p. 283) “[...] Kant é o ponto de partida de uma filosofia e uma ética na qual o homem se define antes de tudo como ser ativo, produtor e criador”.

2.1.2.3 Ética Pós-Moderna ou Ética Contemporânea

Pode-se dizer que Kant e os demais filósofos dos tempos modernos deixaram imensas riquezas no campo científico da ética humana. Mas a maior delas, sem dúvidas, foi a quebra de paradigma em relação aos períodos anteriores, preparando o terreno para uma nova maneira de pensar e viver a moral. A partir de sua teoria antropocêntrica e racional, novos filósofos seguiram estudando e buscando se aprofundar na ciência ética, na ânsia de uma vida em sociedade justa e feliz.

Segundo Vazquez (2005), apesar do valioso contributo de Kant na época moderna, a ética contemporânea surge como resposta contrária ao exagerado racionalismo e formalismo do filósofo, na intenção de salvar o homem de uma iminente abstração.

Um dos nomes que marcam o período pós-moderno, é John Rawls (1921–2002), com sua teoria da justiça social. O eminente filósofo vai discorrer sobre a formação da sociedade em seus caracteres mais práticos e cotidianos. Irá discernir principalmente acerca da justiça política e da normatização da moral, enfocando a “[...] justiça como base de um novo contrato social” (PEGORARO, 2013, p. 123).

Contudo, para a elaboração chegar a esta “justiça social” nenhum costume, virtude ou crença embasado pela metafísica ou pela religião deve ser considerado, pois para Rawls (1993 *apud* Pegoraro, 2013) as questões filosóficas morais e políticas como um todo estão sujeitas a contestação.

Pegoraro (2013) nos diz que estas doutrinas morais – baseadas na ética grega-cristã – são relativamente questionáveis e discutíveis, não sendo, portanto, uma base sólida para a construção da justiça social.

Rawls (1993 *apud* PEGORARO, 2013) deixa ainda mais claro a base de sua teoria afirmar que a justiça é tão importante para a sociedade, como a verdade é para o pensamento. De modo que de nada vale produzir um raciocínio sobre fatos inverídicos, assim como é impossível buscar a vida social sem um mínimo de justiça.

E o que seria o conceito de justiça social de Rawls? Pegoraro (2013) nos mostra que o filósofo elegeu dois princípios. O primeiro seria o a garantia da maior liberdade possível a todos, que inclusive só pode ser limitada por ela mesma, ou seja, o direito a opinião, política, consciência, religião, opção, entre outros, só podem ser castrados no momento em que impedirem a coexistência da liberdade alheia. E o segundo trata das posições e classes sociais em dois prismas: delimita que deve haver uma vantagem e um favorecimento mínimo aos menos favorecidos; e busca garantir a igualdade de oportunidades a todos em relações aos cargos e postos de trabalho.

Desta forma Rawls (1993 *apud* PEGORARO, 2013) acredita ser possível manter todos livres da injustiça social. E para regimentar com orientações práticas estes princípios, a sociedade e seus componentes devem recorrer as entidades administradoras e legisladoras do grupo social.

Apesar de sua origem kantiana – portanto antropocêntrica, objetiva, racional e totalmente desligada da subjetividade da ética clássica – Rawls, em outro momento de sua obra, “[...] flexibiliza a rigidez [...] e compatibiliza os princípios formais com as virtudes políticas clássicas: os princípios

formais da justiça, precisam do apoio da tradição ética consubstanciada nas virtudes” (PEGARARO, 2013, p. 131).

Assim, Rawls (1993 *apud* PEGARARO, 2013) promove e sinergia entre a formalidade prática e objetiva das normas sociais da justiça com a natureza virtuosa e subjetiva do ser humano, pois reconhece nesta última um contributo indispensável, ao ponto de afirmar que “Os elementos morais consolidam a sociedade e a tornam intrinsecamente estável”.

Outros pensadores como Ladrière (1997 *apud* PEGARARO, 2013, p. 241) seguem a mesma linha de valorização das construções éticas passadas como fundamentos construtivos da nossa conduta atual. “É naquilo que a história produz que descobrimos os valores éticos”.

Também Engelhardt (1986 *apud* PEGARARO, 2013) outro grande nome da ética contemporânea, é ainda mais crítico da exclusão kantiana dos princípios éticos naturais da virtude e da sensibilidade. Para ele o exagerado valor dado a razão e a objetivação da ética, fez com que os conceitos e as condutas morais se tornassem cada vez mais pessoais, criando o que ele chamou de “pulverização da ética”, fazendo com que os humanos desconhecessem um ao outro devido à intensa variedade de opiniões acerca do que seria ou não ético.

Análogo pensamento encontra-se no parecer de Lima Vaz (1988, p. 70), que desaprova a ética moderna devido a ruptura com o modelo ternário proposto pela ética medieval (princípio ordenador – Deus, modelo de ordem – orientações cristãs, e elementos ordenados – humanos). Segundo o mesmo, com esta quebra “[...] a modernidade tentou elaborar uma civilização sem ética”.

A prévia dedução que se concebe é de que, segundo conclusão encontrada em Pegoraro (2013, p. 135), “[...] a historicidade, intrínseca ao ser humano, perpassa nossas teorias ético-políticas contemporâneas. A ordem ético-política [...] longe de ser uma concepção abstrata, é, pelo contrário, o tecido de nossa vida presente e da cultura passada que nos projetam para o futuro”.

Outro grande filósofo pós-moderno que merece ser citado é John Habermas, que por sua produção intelectual deixou como herança o modelo mais próximo do que vivemos nos dias atuais: a ética discursiva.

No seu ponto de vista Habermas indiscutivelmente difere de todas as teorias anteriores. Primeiramente categoriza como insuficiente o modelo ético clássico, seja pela metafísica dos gregos, ou pelos princípios divinos dos medievais. Segundo o mesmo, estas teorias não estariam adaptadas aos paradigmas atuais. Em segundo lugar, supera o modernismo ético de Kant no que tange a imposição ética que este último propunha. Para Habermas era impraticável chegar a uma norma

universal através de uma mera imposição do simples e direto “dever”. Ao contrário da proposta imperativa, solipsista e monológica da ética kantiana, Habermas propunha também uma universalização, porém através da discussão entre os participantes, do diálogo, do debate argumentativo e finalmente do consenso, chegando assim a uma máxima universal elaborada pelo “Nós” e não pelo “Eu” (PEGORARO, 2013).

Ainda como uma crítica a proposta kantiana, Habermas (1987 *apud* PEGORARO, 2013) nos diz: “Em vez de impor a todos os outros uma máxima que eu quero que se torne universal, eu submeto a máxima a todos os outros para examinar, ao longo de uma discussão, sua pretensão de universalidade”.

Por mais coerente e prático que seu raciocínio possa ser, Habermas não escapou às críticas, sobretudo dos neoaristotélicos no momento em que ele desconsiderou, tal como Kant, a importância das virtudes e dos vícios naturais da humanidade abordados nas éticas clássicas. Para eles a tese habermasiana era uma teoria de prática discutível, afinal, Habermas subentendia que em suas discussões estariam presentes agentes puramente verdadeiros, formais, justos, não-tendencioso, sinceros e longe de qualquer suspeita. De fato, se tivéssemos estes agentes, o resultado da proposta discursiva do filósofo seria uma perfeita ética universal. Mas ao desconsiderar as variáveis metafísicas e os valores humanos, tão exaustivamente abordados nas éticas grega e cristã, o resultado esperado pelo procedimento de Habermas se converte em utopia.

Pegoraro (2013, p. 148) ao escrever sobre Habermas nos traz um exemplo dos mais claros. Ele nos mostra que agentes desprovidos de valores, a partir “de um diálogo procedural formalmente correto” podem chegar a “decidir a morte de um inocente ou declarar uma guerra”.

Um outro iminente filósofo dos nossos tempos, assim conceituou a ética contemporânea: “A ‘perspectiva pós-moderna’ [...] significa sobretudo o rasgamento da máscara das ilusões; o reconhecimento de certas pretensões como falsas e de certos objetivos como inatingíveis, e nem, por isso mesmo, desejáveis” (BAUMAN, 1997, p. 8).

Ou seja, para Bauman (1997), no momento atual se faz necessária a continuação da abordagem de temas como direitos humanos, justiça social, conduta, bem-estar individual e coletivo, porém de uma nova maneira onde não se aceitam mais conclusões unicamente teóricas e normativas.

2.1.3 Conclusão da Seção

Com o mínimo de conhecimento acerca da ética, o leitor mais atento irá perceber que algumas correntes de estudo foram suprimidas (como epicurismo, estoicismo, etc), bem como, dos períodos abordados, grandes nomes não foram citados (Marx, Hegel, Hobbes, Rousseau, Sartre, Scheller, entre outros). Perceberá ainda que dos filósofos citados, não foi possível abordar toda sua produção intelectual. Isto ocorre, pois, a ciência ética – que a princípio é comumente diminuída ao lado da Matemática, da Física, da Biologia – é na realidade um dos campos mais vastos e intrigantes da sabedoria humana.

O que se expõe até o momento a respeito da Ética, é como um passeio aéreo por um vasto continente de belezas insondáveis, onde, dado a brevidade do momento (e do espaço), só é possível se ater a pontuais belezas e paisagens, relegando para trás (ou para uma próxima viagem) outras belas apreciações que a história e seus personagens deixaram.

Este novo passeio não se pode fazer agora, pois o tema central deste estudo, exige que se conceitue a partir de agora a ética em relação a sociedade, e em seguida, em relação aos negócios e as práticas comerciais.

2.2 A Ética e o Mundo Civilizado

Após se analisar, ainda que superficialmente, a conceituação da ciência ética e a sua gênese ao longo da existência humana, naturalmente o leitor se submete ao seguinte questionamento: E quanto a minha vida em sociedade? Quais decisões tomar acerca dos dilemas que encontro no meu caminho? Mais precisamente, entre a opção X e Y, qual devo escolher? Qual a mais correta? Enfim, para o meu dia a dia, qual a orientação?

Segundo Pegoraro (2013) o que diferencia o humano dos demais animais é justamente a nossa racionalidade, que nos faz discernir sobre parte de nossas atitudes, sobrepondo o impulso, o ímpeto e nossos vetores internos. Se ser humano implica em liberdade, em escolha, em decisão, e consequentemente, em responsabilidades por nossos atos, de pronto nos perguntamos: O que fazer? O que escolher?

O iminente filósofo contemporâneo Zygmunt Bauman (1993, p. 9) assim postula a dúvida inquietante que paira sob o comportamento humano: “As ações podem ser certas num sentido, e erradas em outros. Que ação deve ser medida e por que critérios? E se numerosos critérios se aplicam, a qual dar prioridade?”.

Vazquez (2005, p. 16) frustra a expectativa daqueles que esperam do estudo ético alguma espécie de manual para a vida cotidiana ao dizer: “Será inútil recorrer a ética com a esperança de encontrar nela uma norma de ação para cada situação concreta”. E prossegue, dizendo que a função da ética consiste numa avaliação generalista e teórica. Ele traz ainda o exemplo de Aristóteles, que se propõe a investigar o problema ético (e teórico) da definição do termo “bom”, no entanto sem indicar a ação exata de cada pessoa para ela seja considerada boa. Explica, ainda, que o teórico (ética) e o prático (comportamento moral) se comunicam continuamente, afinal as conclusões que se chegam no campo da teoria (por exemplo, o conceito de “bom”) vão determinar diretamente os atos dos seres humanos. Bem como, a teoria deve sempre consultar a vida prática para não se tornar um postulado estéril e distante da realidade.

Sendo a ética a ciência da moral, neste ponto se discutirá a relação desta última com a sociedade evidenciando a influência do comportamento humano no agrupamento social, e vice-versa; como a moral se comporta perante a evolução do ser; bem como a importância da moral para a integridade social humana.

Para Lima Vaz (1988, p. 22) a vivência social é considerada pelo homem como um “fim”, um lugar de realização própria e de afirmação do seu ser. Na esfera social o homem “[...] trabalha e consome, aprende e cria, reivindica e consente, participa e recebe, [...] se socializa na forma de hábitos”.

De início deve-se destrinchar a emaranhada gênese do comportamento humano. Em suma, é a moral individual do ser que ao regê-lo gera as normas morais da sociedade? Ou estas últimas que moldam a moral do indivíduo. Segundo Vazquez (2005, p. 68), o ser humano “Depara com o normativo como com algo já estabelecido e aceito por determinado meio social [...]”. Porém, o autor nos diz ainda que “O sujeito do comportamento moral é o indivíduo concreto [...]”.

Lima Vaz (1988, p. 22) compara o homem com as moléculas tal qual elas se encontram no meio celular, ou seja, tangidas por forças que ordenam e conduzem seus movimentos dentro de um todo, não estando, portanto, livres ao acaso de forma desordenada. Em contrapartida, o mesmo autor defende que esta “[...] realidade não seja experimentada pelo indivíduo como uma [...] força exterior ou um destino cego e oprimente”.

Por fim, Vazquez (2005, p. 31) pôs um termo a questão ao explicar que:

[...] embora os atos morais sejam condicionados socialmente, não se reduzem à sua forma social, coletiva e impessoal. Para que se possa falar propriamente do comportamento moral do indivíduo, e preciso que os fatores sociais que nele influem e o condicionam sejam vividos pessoalmente, passem pela sua consciência, ou sejam interiorizados, porque somente assim poderemos responsabilizá-lo por sua decisão e por sua ação.

Exemplificando as conclusões do autor de forma rente ao tema central deste trabalho, chega-se a seguinte situação: se eu vivo em uma sociedade onde é intrínseco o costume da propina ou de qualquer outra forma de comissionamento velado e ilícito, eu não posso jamais me isentar da responsabilidade de um ato moral igualmente negativo cometido por mim, pois o mesmo, em algum momento, esteve diante da minha liberdade de escolha e recebeu minha aprovação e meu consentimento.

Para Vazquez (2005, p. 31), mesmo que o indivíduo seja condicionado pelo costume da moral vigente na sociedade em que faz parte, ele sempre terá a seu dispor “[...] uma margem individual para poder decidir e agir [...]”. Já Lima Vaz (1988, p. 80) também defende a mesma ideia ao colocar o homem como “causa de si mesmo”. Pelo exposto, conseguimos enxergar a influência da sociedade na moral individual que se dá de forma incisiva, porém limitada.

O contrário é também uma grande verdade. O ser humano tem, por sua vez, uma vigorosa influência no espírito da moral social, ao ponto de que a mesma varia continuamente de acordo com a história e com o progresso humano.

Vazquez (2005, p. 37) afirma que “[...] a moral é um fato histórico [...] porque é o modo de comportar-se de um ser – o homem – que por natureza é histórico”.

Basta que se analise todas as mudanças históricas e sociais tão bem descritas por Vazquez (2005), Pegoraro (2013) e demais autores citados nos pontos anteriores deste mesmo trabalho, para perceber o quanto a moral varia de acordo com o tempo histórico e suas peculiaridades. Escravidão, feudalismo, influência religiosa, ascensão burguesa, revoluções culturais, políticas e intelectuais, racionalismo, capitalismo, entre outros, são fatos da história da sociedade que direta e indiretamente modificaram as concepções, pensamentos, juízos e opiniões dos indivíduos e consequentemente de seu grupamento social.

Segundo Vazquez (2005), no estudo antropológico do homem se confirma esta hipótese através da análise do comportamento e dos costumes no mínimo excêntricos do homem primitivo. Ou ainda através da investigação da conduta de povos antigos, onde era comum o desrespeito indigente aos mais velhos e aos prisioneiros. São hábitos que causam extremo impacto e repugnação, mas que consistem em aspectos normais (e positivamente morais) daquele contexto.

Para o autor não se pode fechar os olhos a “[...] relatividade das morais, seu caráter mutável, sua mudança e sucessão de acordo com a mudança e a sucessão das sociedades concretas”.

Dada a influência da história na moral social, chega-se facilmente a conclusão de que esta última é indiscutivelmente mutável e volúvel, acompanhando o ritmo do progresso social, desenvolvendo novos padrões comportamentais e novas normas, porém nem sempre positivas como há de se imaginar.

Vazquez (2005, p. 55) conceitua que “O progresso histórico resulta da atividade produtiva, social e espiritual dos homens”. O autor, porém, alerta que nem todo avanço da sociedade acompanha obrigatoriamente um ganho moral. Nada obstante a marcha evolutiva que aboliu o escravismo (um inestimável ganho moral), contrapõe-se a vigência do capitalismo, uma indiscutível evolução civil, que trouxe na bagagem a exploração desmedida do operário.

Contextualizando os dados acima, observando o momento de calorosa discussão ética que se vive acerca da corrupção no nosso país e sentindo a indignação coletiva, surgem de pronto uma expectativa: Será que se está diante de mais um momento histórico de progresso social? Será que a exposição dos escândalos (que sempre existiram) significa que se chegou a uma fase de transição? Será a revolta da população uma conclamação a novos padrões? Será que se está hoje, construindo um novo “período moral”?

Ficará a resposta (que se pretende obter de forma parcial e setORIZADA no decorrer deste estudo) para o momento propício, pois por hora, segue-se a pesquisa sobre a relação entre moral e sociedade.

Convém ainda citar que, conforme explica Vazquez (2005), sendo a moral um conjunto de normas que regulam o comportamento, a mesma se encontra em um impasse entre teoria (“norma”) e ato (“comportamento”). Ou seja, existe a dimensão normativa composta por regras de ação e conduta, bem como existe a dimensão fática que é constituída pelas atitudes concretas e práticas que nem sempre estarão em concordância com a norma. Como o mesmo autor cita (2005, p. 63) certos atos humanos “[...] são independentes de como pensemos que deveriam ser”.

O próprio Aristóteles (1972 *apud* CHANLAT, 1992) assim pontua a relação existente entre norma e ato: “[...] o fim não consiste no estudo e no conhecimento puramente teóricos das diferentes ações, mas [...] na sua execução. [...] no que concerne igualmente à virtude, não é suficiente apenas saber-se o que ela é, mas deve-se esforçar igualmente por possuí-la e colocá-la em prática [...]”.

Inesgotáveis são os exemplos. Na política, todos sabem da imoralidade que seria o uso da máquina pública para enriquecimento ilícito, mas não cessam as denúncias de corrupção. Na vida pessoal, a máxima “não mentir” é conhecida por todos, mas entre um enunciado ou outro, o ser humano mente. Esta situação, porém, não pode nem deve enfraquecer o sentido normativo da moral, afinal ela continua sendo um indispensável vetor do comportamento humano. Por isso, como diz Vazquez (2005, p. 65) “[...] as normas existem e valem independente da medida em que se cumpram ou se violem”.

Eis o novo ponto a ser abordado nesta seção: a importância da moral para a garantia da integridade social. Segundo Vazquez (2005) a função social da moral consiste justamente em preservar o bem social, através da regulação das relações do indivíduo com o seu semelhante e com a sociedade.

Neste aspecto é comum que se confunda a moral com outra ciência que tem uma função igualmente reguladora: o direito. Todavia, Vazquez (2005) demonstra que a diferença crucial entre ambos estaria na presença ou não da liberdade de escolha.

Pelo direito temos normas impostas que atuam sobre o comportamento primordialmente externo do ser. Às suas normas e regulamentos, teoricamente não existe opção. Deve-se apenas cumprir o que está determinado de forma coercitiva. O direito, porém, não pode abranger a totalidade do comportamento humano com sua visão regimental, caso contrário reduziria o sujeito à uma mera máquina, morta e sob comandos externos. É preciso lembrar que o ser humano é, por natureza, livre, e precisa manter sua parcela de liberdade para que se sinta vivo (VAZQUEZ, 2005).

Justamente no momento em que, na esfera do comportamento, é preservada esta liberdade, surge a moral como guia e orientação para que se garanta a convivência pacífica e enriquecedora na sociedade. Para Vazquez (2005, p. 70) a moral pretende auxiliar o cidadão na vida “[...] íntima ou privada da consciência individual, onde o direito e a força não podem influir de maneira decisiva”.

Como exemplo, pode-se usar o voto. Pelo direito se é obrigado a votar (salvo em algumas exceções). Contudo, é pela moral, que somos convidados a votar com prudência e refletir sobre qual seria a melhor escolha para o nosso país.

Conforme conclui Vazquez (2005) “A esfera da moral é mais ampla do que do direito. A moral atinge todos tipos de relação entre os homens e as suas várias formas de comportamento [...]. O direito, pelo contrário, regulamentas as relações humanas mais vitais para o Estado [...]”. Sendo, portanto, a moral o principal mecanismo de regulação social dos indivíduos, e maior garantidor da integridade comunitária.

Percebe-se, portanto, que a moral é imprescindível no momento em que o ser humano se vê isento da coação do direito, portanto gozando de total liberdade de ação. Mas uma interrogação surge ao falar de liberdade. Não estaria o ser humano, mesmo fora do âmbito regulamentador das leis, submetido a um conjunto de variáveis e vetores, que direcionam sua “livre” escolha? Já não foi dito em outro momento deste estudo, que o indivíduo se depara com uma moral oriunda da própria sociedade e que a mesma, além de ser influenciada por ele, também o influencia? Nesta esfera discutível entre liberdade e determinismo, a principal dúvida ainda estar por vir, ao nos perguntarmos sobre a responsabilização moral do indivíduo, ou seja: mediante uma escolha X, com consequências Y, o sujeito deve ser responsabilizado plenamente uma vez que possui liberdade de escolha, ou deve ser absolvido e isentado de culpa posto que realizou tal ato por impulso de um determinismo social.

No cerne do tema deste estudo, pode-se exemplificar a referida dúvida: Imaginemos um ambiente comercial onde a prática de comissionamentos ocultos pela indicação de clientes é fundamental para o lucro da empresa, posto que todos os demais fornecedores (concorrentes) o fazem. O empresário sabe que determinado indicador, não conduzirá o cliente à loja que não fizer o pagamento da comissão e que, portanto, isso inviabilizará a subsistência financeira de sua empresa. Decide, pois, por tomar a mesma medida comum ao comércio, ainda que seja de um comissionamento desprovido de transparência. Sendo este ato posteriormente condenado como um ato moral negativo, o comerciante em questão deve ser responsabilizado ou isentado? Deve-se considerar a liberdade de opção que ele tinha por realizar ou não tal procedimento, ou a coação implícita da práxis da sociedade comercial vigente?

Vazquez (2005) para nos trazer esta resposta, revisita as teorias extremas do “determinismo absoluto”, do “libertarismo” no polo oposto, e dos estudiosos como Spinoza, Marx e Engels que nos trouxeram uma solução mais sóbria para o impasse, baseado no meio-termo e na sinergia dos dois extremos.

Por “determinismo absoluto” se entende a corrente ideológica que tomou como parâmetro o princípio da casualidade, tão bem aplicado às ciências naturais, como física, química e biologia, e que buscou adotar a mesma cognição nas ciências sociais, como a ética. Segundo a mesma, o ser não

escolhe livremente conforme sua vontade, pois, até uma decisão aparentemente pessoal e voluntária é conduzida por um conjunto de circunstâncias. Chega-se ao extremo de se afirmar que “Se conhecêssemos todas as circunstâncias que atuam num dado momento, poderíamos predizer com toda exatidão o futuro” (VAZQUEZ, 2005, p. 121). Portanto, diante desta casualidade total dos atos humanos, estes últimos, segundo a corrente determinista, estão totalmente isentos de uma responsabilidade moral. Logicamente, esta teoria foi refutada por desconsiderar a natureza do homem, que é, antes de tudo, “[...] um ser que compreende a si mesmo, e compreende o mundo que o cerca, ao mesmo tempo em que o transforma [...]” (VAZQUEZ, 2005, p. 122).

Desta refutação, surge a teoria do “libertarismo” que enxerga a liberdade como “[...] uma convicção inquebrantável que não pode ser destruída pela existência da casualidade” (VAZQUEZ, 2005, p. 123). Esta tese vem em defesa da liberdade de ação e de escolha do indivíduo e em rejeição a influência da casualidade e de qualquer tipo de coerção, externa – da sociedade, ou interna – do próprio indivíduo. Este, porém, foi o equívoco desta corrente: chegar à outra extremidade do excesso ao desconsiderar até mesmo a influência do caráter pessoal nas decisões do sujeito (VAZQUEZ, 2005).

Para encontrar um caminho dialético entre as duas proposições, muitos filósofos se esforçaram. Segundo Vazquez (2005) Baruch Spinoza (1623-1677) considera que o homem é um escravo das casualidades, porém pode ser tornar livre ao alcançar o pleno conhecimento das causas que atuam sobre ele. Em outro trecho, o mesmo autor (2005, p. 128) descreve a ideia do filósofo da seguinte maneira: “Ser livre, portanto, é elevar-se da sujeição cega e espontânea [...] para a consciência desta; e nesta base, para uma sujeição consciente”.

Para Vazquez (2005, p. 128) esta tese é insuficiente, pois na prática “O homem liberta-se no plano do conhecimento, mas continua escravo [...]”, ou seja, continua influenciado pelas circunstâncias – agora de forma consciente – e sem gozar de uma plena liberdade.

Para concluir e arrematar este dilema, Vazquez (2005) traz à tona as contribuições de Karl Marx (1818-1883) e Friedrich Engels (1820-1895), que, por sua vez, endossam as proposições de Spinoza ao afirmarem que o conhecimento da casualidade, a qual o homem está imposto, é fundamental. Todavia, afirmam que este conhecimento cumula o mesmo homem de um poder de transformação e de domínio sobre a natureza externa e interna, para que desta forma ele tenha uma atividade prática transformadora.

Lima Vaz (1988, p. 80) também consoma este dilema ao propor um meio termo e afirmar que a ética “[...] tem sua realidade concreta como termo singular entre a universalidade do costume e a

particularidade do hábito”. Deduz-se então, que em termos de responsabilidade moral pelos atos, o humano não pode se esconder por trás do determinismo moral (que existe em certa medida e o direciona e vetoriza para certas escolhas), como também não pode ser austeramente julgado apenas com vistas ao ato propriamente dito sem a consideração do contexto que o envolvia e influenciava.

E qual seria a resposta para os questionamentos, antes levantados acerca da responsabilidade moral do empresário que se viu conduzido a imitar o comportamento do mercado, através de um comissionamento ilícito, para sua sobrevivência financeira?

Conforme Bauman (1997, p. 5) “A ‘agenda moral’ de nossos tempos está cheia de itens em que escritores éticos do passado mal ou sequer tocaram [...]”.

Porém, como dito anteriormente, a dissolução desta dúvida e de outras parecidas, não virá por meio da ciência ética. “O problema do que fazer em cada situação concreta é um problema prático-moral e não teórico-ético” (VAZQUEZ, 2005, p. 17). Portanto, não cabe a um objeto teórico como este estudo a resposta preterida. “Se na vida real um indivíduo concreto enfrenta uma determinada situação, deverá resolver por si mesmo, com a ajuda de uma norma que reconhece e aceita intimamente, o problema de como agir de maneira a que sua ação possa ser boa, isto é, moralmente valiosa” (VAZQUEZ, 2005, p. 17).

Deve-se ressaltar ainda que estas normas, bem como toda a moral, possuem uma maleabilidade histórica, afinal acompanham o comportamento de um ser naturalmente histórico – o homem. Como nos diz Vazquez (2005, p. 184): “O indivíduo certamente opera de acordo com o ditame de sua consciência moral, mas esta, por sua vez, dita somente aquilo que concorda com os princípios, valores e normas de uma moral efetiva e vigente”.

Outros questionamentos similares não cessam de aparecer em meio a nossa atual sociedade. Nos vemos em um momento de crise – econômica e política, e nestas épocas, segundo Vazquez (2005, p. 210), “[...] também entram em crise certos princípios morais e até básicos”. E apesar de seu livro ter sido escrito em outros tempos (de uma outra crise), pode-se reviver nos nossos dias sua brilhante colocação que tão bem resume o conflito que vivemos:

[...] os ideólogos se apressam em apresentar a crise de determinados princípios morais como uma crise dos princípios em geral ou como uma crise da moral. Mas a crise de determinados princípios morais se soluciona, quando estes são substituídos por outros adequados às novas exigências sociais. Contudo, enquanto não se criam as condições necessárias para a realização dos princípios que substituirão os velhos, pode surgir – durante algum tempo – uma situação de confusão e incerteza (VAZQUEZ, 2005, p. 211).

Conclui-se nesta seção, um apanhado geral dos estudos que permeiam o binômio moral-sociedade. Muitos outros aspectos ainda existem a serem abordados, tais quais: o relacionamento familiar e conjugal, conflitos étnicos e religiosos, política, e todos os outros âmbitos onde o ser humano se relaciona com seu próximo e onde sua atitude influencia a vida dos demais e do grupamento social. Porém, para que este estudo não se aparte de seu cerne, buscou-se uma limitação nas questões gerais relativas a: escolhas do indivíduo, liberdade de opção, determinismos sociais, dimensões teóricas e práticas do campo da moral, o relativismo histórico da moral e dilemas morais.

2.3 Ética no Trabalho em Sentido Amplo

A partir deste momento, o estudo em questão começa a se aproximar de forma efetiva do seu objetivo, que merece ser lembrado diante de tanta informação levantada: a percepção ética (ou a falta dela) em relação às práticas de comissionamentos e bonificações ocultas no setor da construção civil.

Portanto, após um compêndio sobre ética e moral que se inicia nas suas respectivas gêneses e conceituações, passando por suas aplicações na vida humana e social, nada mais justo que doravante se adentre no conturbado âmbito da ética empresarial, também conhecida como ética do trabalho, ou ética dos negócios. Campo onde encontra-se os maiores escândalos, os mais fatigantes dilemas, o mais intrínseco conflito pessoal e talvez as barreiras mais difíceis de se transpor, o segmento da ética que se descreve a seguir trará questões desafiadoras ao abordar os seguintes pontos: conceituação e gênese da ética empresarial; prós e contras; obstáculos a sua implantação; o dilema da responsabilização ética, e por fim, a corrupção.

Nash (1993, *apud* MOREIRA, 2002, p. 6) acerca de ética em negócios, diz que: “[...] o estudo da forma pela qual normas morais pessoais se aplicam às atividades e aos objetivos da empresa comercial”. Não só Nash (1993) como outros autores citados por Moreira (2002), em termos de conceituação, apontarão para um árduo propósito de confluência entre moral pessoal e os vetores organizacionais e mercadológicos.

Para Leisinger e Schmitt (2002, p. 22), de forma superficialmente teórica, ética empresarial é um composto de “[...] condições que uma empresa possa criar para aumentar e não diminuir a vida das pessoas em todas suas dimensões”.

Não se sabe ao certo em que momento surge a ética empresarial como um campo definido e didático, porém aponta-se como origem desta disciplina a observação das atitudes e comportamentos do homem moderno e pós-moderno no que tange a sua sede capitalista descontrolada. Chanlat (1992) acredita que a matéria em questão naturalmente surge para refrear as atitudes egoístas e gananciosas dos novos empreendedores, pobres em consciência profissional, e capazes de “[...] maneiras de ser e de fazer que inquietam numerosos observadores”. (CHANLAT, p. 69). Já Bauman (1997, p. 6) afirma com pesar que as virtudes, hoje, são vistas como “[...] grilhões uma vez considerados necessários, agora estimados claramente supérfluos: outra ilusão que homens pós-modernos podem muito bem dispensar”. Ainda, Lima Vaz (1988, p. 23) também situa o surgimento desta ramificação da ciência ética no “[...] advento de uma sociedade na qual o econômico alcançou uma dimensão e um peso enormes [...]”. Para o autor, a partir deste momento, a moral pessoal passou a ser relativizada em detrimento das necessidades materiais em geral.

Em síntese, os três autores observam o nascimento da ética empresarial em reação aos abusos em prol da economia, todavia, não uma economia global igualitária e justa, mas unilateral e egoisticamente organizacional, em busca da maximização do lucro e em prejuízo do bem-estar comum.

Leisinger e Schmitt (2002) ao aprofundarem a sua conceituação consideram a matéria “ética empresarial” como uma forma de sanar os efeitos nocivos da busca empresarial pelo lucro, abrindo os olhos da organização para a sua obrigação de contribuir também para o bem comum. Os autores deixam claro, que a virtude do altruísmo não deve ser restringir apenas à vida individual, mas é também um encargo institucional.

Este compromisso social por sua vez, não pode nem deve ser evitado por uma falsa justificativa de “empecilho ao rendimento”. “Entre conduta moral e economia lucrativa não existe nenhuma relação de exclusão: ou uma ou outra. Não é o lucro como tal, nem seu valor, o que importa para a análise ética, mas sim a maneira de obtê-lo [...]” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 22).

Os mesmos autores, ainda, ressaltam a importância que o lucro organizacional tem para o bem-estar social na medida em que gera empregos, oferece bens e serviços, desenvolve facilidades através da tecnologia, incrementa o caixa do governo pela tributação e de várias outras formas fomentam o crescimento econômico, social e até ecológico. Consequentemente, seria um contrassenso e um desserviço à comunidade se máximas éticas e morais gerassem prejuízos às empresas, o que de fato, jamais ocorrerá, pois “a ética empresarial e as exigências dela derivadas não põem em xeque a tarefa econômica fundamental das empresas. Elas são o elemento adicional que serve para

estabelecer o critério de ‘moralidade’ para o desempenho desta tarefa” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 22).

Entretanto, muitos estudiosos e industriais por longas épocas defenderam a incompatibilidade entre princípios morais e lucro. Não são poucas as teses que colocam, por exemplo, a corrupção como um “lubrificante” da economia, com pequenos impactos negativos, mas que não mereciam tanta consideração ou intervenção (LEFF, 1964 *apud* SANTOS; GUEVARA; AMORIM, 2013).

Todavia basta que se observem os resultados desta mentalidade. Leisinger e Schmitt (2002) fazem um apanhado com números estarrecedores dos escândalos das economias alemã e norte-americana. São abusos trabalhistas em nível de homicídio culposo, desrespeitos ambientais irreversíveis, corrupção em volumes vergonhosos; em resumo, ausência total de escrúpulos e uma verdadeira afronta a todo arcabouço ético desenvolvido durante milênios.

Em decorrência deste cenário, eis que surgem bons motivos para ser ético e alimentar os princípios morais na cultura empresarial, a começar pelas desvantagens do agir moralmente incorreto, tão bem assinalados por Leisinger e Schmitt (2002) e Moreira (2002): diminuição crescente do nível de confiabilidade das empresas perante o consumidor e consequente diminuição do faturamento; baixa da consciência e do bem-estar profissional (uma vez que no âmbito organizacional o colaborador se vê pressionado a descumprir seus princípios); decréscimo na produtividade e na qualidade dos bens e serviços (posto que a empresa se torna lucrativa por suas condutas antiéticas e não por sua melhoria contínua); dano dificilmente reparável na reputação organizacional; dentre outros.

Os mesmos autores somam a este cenário as vantagens competitivas da prática moral elevada, tais como: Maior competitividade (ser visto como empresa ética é um diferencial competitivo); elevação do nível da empresa em sua atividade principal (dado que seu lucro provém da eficiência e eficácia produtiva); preparação da organização para futura liderança de mercado (com os avanços da ciência ética, aquelas empresas com moral elevada são, hoje, vanguardistas); ausência de condenações judiciais; comprometimento dos colaboradores (dado o bem-estar decorrente da sinergia entre a moral individual a atuação profissional); etc.

É notável a indispensabilidade dos elevados princípios morais para o contingente organizacional. Todavia sua aplicabilidade prática possui obstáculos em medida igual ou maior do que os que encontramos no desafio ética da vida privada. Assim como foram citados os impositivos sociais que tanto orientam o comportamento do indivíduo, também a organização se vê submetida a forças que a direcionam ao lucro por meio de comportamentos moralmente repugnantes.

As organizações se vêm imersas a um conjunto de tendências que em diversas intensidades “sugerem” atitudes e procedimentos lucrativos de imediato, porém prejudiciais em longo prazo – de forma pouco mensurável – dado o grau de desvirtuamento moral. São atitudes relacionadas a corrupção, a exploração da força de trabalho, a negligência das leis ambientais, entre tantas outras atitudes em que o bem-estar comum é soterrado pelos montantes financeiros.

E que forças seriam estas a conduzir a empresa por este caminho? Leisinger e Schmitt (2002) trazem o próprio sistema econômico em que tais organizações estão imersas, onde o acúmulo de riquezas, quase que unanimemente, causa a conhecida desigualdade social. Esta disparidade, por sua vez, quando em nível elevado, apresenta ao indivíduo à pobreza e à escassez, colocando-o num dilema sem precedentes ao ver de um lado a escassez do seu lar, e de outro a propina oferecida por um empresário interessado em acelerar determinado processo, ou acessar uma informação qualquer.

Além da economia, temos ainda o aspecto histórico-cultural do indivíduo. O filósofo e historiador Leandro Karnal, com a contribuição de Flavia Tatsch, recorre a um interessante texto histórico para tentar identificar a origem do famoso “jeitinho brasileiro” tão afeito às práticas pobres em moral, ainda que, em muitos casos, seja apenas um trato social repleto de simpatia e cordialidade sem pretensões que prejudiquem o bem-comum. Ele nos mostra um trecho da carta do colonizador Caminha, que após descrição da terra descoberta aos seus superiores, pede que lhes mande vim de Portugal um genro seu para ocupar cargo de confiança. Nitidamente não se tem aqui uma declarada troca de favores, como se vê – sem nenhum pudor – nos governos atuais, mas pode-se observar o princípio embrionário da cultura de paternalismo hoje vigente na política e da utilização dos cargos públicos (KARNAL; TATSCH, 2012).

Diversos outros vetores que atuam sobre a empresa, mas nem sempre externos. Certas estruturas e culturas internas também criam a predisposição para atos questionáveis. Segundo Leisinger e Schmitt (2002) muitos superiores estipulam metas abusivas a seus funcionários sem nunca levar em consideração suas possibilidades e sem orientá-los quantos aos meios que poderão utilizar. “Dos ‘súditos’ não se esperam outra coisa senão a obtenção das metas – como, isto é com eles. Eles são deixados sozinhos com os problemas morais que eventualmente apareçam” (LEISINGER e SCHMITT, 2002, p. 57). Jackall (1988 *apud* LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 33) afirma que no início dos anos 1980 “[...] muito empresários estavam convencidos de que o fim justifica todos os meios, e que os que constantemente deixam de atingir suas ‘metas numéricas’ não fazem carreira profissional”.

O que se pode perceber é que uma força natural do homem que o impele na busca por felicidade, conforto e bem-estar, ao longo do tempo (e, sobretudo, após a ascensão do capitalismo) resultou na busca insensata pela maximização do lucro. Pretensão esta, que após dispensar as virtudes morais perdeu a sensatez. O grande problema é que uma vez consolidadas tais práticas de pobreza ética e moral, o mercado, a economia e a política (e demais locais onde há atuação das empresas) se tornam ‘viciados’. O ato *a priori* absurdo (como, por exemplo, a propina), se torna aos poucos “comum”, adentra ao nível de “aceitável”, até chegar ao *status* de “indispensável” e “natural”, retroalimentando esta comunhão de deficiências morais.

Desta forma se adentra em um círculo vicioso de difícil desarticulação. O conceito de “normalidade” da qual se revestem tais práticas renova as proteções a favor do inescrupuloso, e o honesto (quando resiste aos arrastamentos) se vê prejudicado diretamente, ou indiretamente desfavorecido. O baixo padrão moral dos administradores, ainda que muito criticado por alguns, é considerado como um arquétipo aceitável por outros, ou, como mostra Leisinger e Schmitt (2002), por aqueles mesmos que criticavam. Segundos os autores, em algumas pesquisas acerca da moralidade dos empresários europeus, 40% dos interrogados viam nestes pouco ou nenhum comportamento moral; entretanto, 55% assumiram que se estivessem na posição destes líderes e em se tratando de seu apogeu profissional, tomariam as mesmas atitudes (LEISINGER; SCHMITT, 2002).

Os dois autores caracterizam certos comerciantes e empresários como novos sofistas, que a semelhança dos antigos (citados anteriormente neste estudo) procuram subverter as aparências pela manipulação habilidosa das informações, chegando a confundir com seus argumentos até o moralista mais atento. Um exemplo notório de seus sofismo é a justificativa de não precisar de um empenho no campo da ética e da moral por já haver intrinsecamente no mercado a famosa “mão invisível” que regularia as relações comerciais garantindo uma “[...] legitimação da ética *a posteriori*” através dos meios de comunicação, dos boicotes, dos protestos, entre outros mecanismos naturais de equilíbrio. Esquecem, porém, que “[...] a ‘mão invisível’ do mercado não é suficiente para exercer o papel de fiduciária da moral, porque em larga escala o mercado é cego para as exigências sociais e ecológicas” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 43).

Percebendo a atuação pessoal dos empresários, que por sua vez se justificam como vítimas de uma tendência natural econômica e mercadológica, e que por consequência “irrefutável” pressionam seus colaboradores a um dilema ético (entre os princípios morais pessoais e as exigências de desempenho), surge o complexo impasse da responsabilização. Sobre quem – empresários,

colaboradores ou mercado – paira a responsabilidade por um ato contra a moral com suas respectivas consequências?

A princípio pode-se incorrer que: sendo o sujeito humano aquele que quem de fato age, recai sobre o mesmo a culpabilidade de seus atos. Nada obstante, basta que se questione sobre o porquê seu agir para descobrir que “[...] muitos se queixam de terem de comprometer seus próprios valores a fim de atingir a metas empresariais de curto prazo” (BECKER; FRITZSHE, 1990 *apud* LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 32). Reforçando a mesma tese, Brenner e Molander (1977 *apud* LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 32) em seu estudam afirmam que boa parte dos dirigentes condenavam certas práticas, mas se viam impelidos a praticá-las para não prejudicar suas carreiras e nem o faturamento da empresa que lhes garantia um emprego.

Por este motivo, Leisinger e Schmitt (2002) dedicam um capítulo específico de sua obra para provar a qualificação das empresas, e não só de seus colaboradores, como “atores morais”. Para eles, ainda que elas não possuam uma consciência (que pese ou fique tranquila), elas são pessoas – ainda que jurídicas – que possuem direitos e deveres. Isto não significa, porém, que os colaboradores internos, mesmo quando imersos em uma empresa discricionária, estão isentos de sua parcela de culpa diante de um atentado contra a moral. Os autores conceituam a empresa como um coletivo composto de colaboradores, e que, portanto, é tão influenciável por eles, quanto um corpo o é por suas células. Dizem, ainda, que “[...] sistemas sociais [...] não podem ser donos senão de uma moralidade ou imoralidade limitada: moralidade – ou falta de moralidade – é trazida para os sistemas através das pessoas, por suas orientações de valor e pela consistência de seus compromissos”.

“Se uma empresa pode ser considerada com o um “coletivo” moral, depende antes de tudo do grau de liberdade de ação que ela deixa a seus membros. Só nas organizações em que as pessoas podem decidir livremente entre várias opções de ação é que uma responsabilidade pode ser assumida” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 54).

Para os supramencionados, “[...] em uma empresa, quanto mais os colaboradores possuem espaço de decisão de responsabilidade própria, tanto mais a ética empresarial é marcada pela ética individual”. Percebemos, portanto, a relevância do fator “liberdade” no quesito responsabilização. Para que a pessoa se considere responsável por tal ação, precisa sentir que a mesma ação provém do seu “eu”, e não de uma imposição externa e arbitrária.

Dada a complexidade em encontrar o agente moral, onde se confundem as responsabilidades das pessoas físicas e jurídicas, Bauman (1997, p. 6) resume a situação: “A responsabilidade pelo

resultado é como que flutuante, não encontrando em nenhum lugar o seu porto ideal”. Todavia, se a culpabilidade recai sobre todos e nenhum ao mesmo tempo, também as soluções e o correto direcionamento ético e moral são de responsabilidade conjunta entre empresa, mercado e indivíduo. “Pode-se considerar como estabelecido que a resposta à pergunta inicial: ‘Os atores morais são as empresas ou as pessoas que nela trabalham?’, não se encontra em uma alternativa exclusivista (‘ou isto ou aquilo’) mas sim numa simultaneidade, ‘tanto estas quanto aquelas’.” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 62).

Dadas estas prévias informações sobre tal disciplina ética, o presente estudo pede permissão para seguir a caminho do objeto principal de apreciação. Deixa-se de lado outras dimensões da ética empresarial (tais quais: relações de trabalho, desrespeito ambiental, patrocínio do consumismo, exploração das fraquezas de países vulneráveis, entre outros) para adentrar à matéria mais comum, mais problemática e mais inerente a este estudo: corrupção.

Leisinger e Schmitt (2002) conceitua corrupção como uma troca de benefícios que nem sempre se convertem em ganhos financeiros, mas também em favores, proteção, diferenciação, favoritismos, entre outras formas, e onde um dos envolvidos, dispondo de uma forma de poder ou influência, retira os olhos do bem comum e age com vistas a interesses privados.

Minerbo (2007), ao despojar sobre a lógica da corrupção o seu olhar psicanalítico, conceitua a mesma como “[...] aquela que faz com que um representante de uma instituição sustente simultaneamente duas lógicas contraditórias, a pública e a privada, resultando na corrupção de ambas as morais e na instituição da imoralidade”.

Santos, Guevara e Amorim (2013) abordam as características inerentes a corrupção que a tornam um sistema vigorosamente retroalimentado de difícil desarticulação: a existência de um amplo emaranhado de reciprocidade e envolvimento entre quase todos que fazem parte do subsistema; o fácil acesso a informações pouco comprometedoras (violações éticas menores) de agentes contrários a prática corrupta, mas que são suficientes para cooptá-los; a simpatia, “generosidade”, e a sagacidade convincente dos agentes corruptores; etc.

Leisinger e Schmitt (2002) enxergam o fenômeno em duas escalas. A primeira seria a “pequena” corrupção, assim nomeada pelo volume da transação financeira e do favor adquirido. São valores menores, agrados, sempre com segundas intenções não muito graves – *a priori*: aceleração de processos, rapidez na consulta, facilidade de informação, entre outras.

Dentro deste grupo se enquadra a parcela negativa do “jeitinho brasileiro” que passa de uma simples cordialidade despretensiosa com foco nos objetivos banais, para a transgressão das regras através de trocas cheias de segundas intenções. Em exemplos cotidianos o famoso “jeitinho” ganha ar de corrupção, tais como: tentar evitar uma multa oferecendo dinheiro ao guarda de trânsito, não respeitar filas pela influência que têm junto ao atendente, garantir a vaga do filho em determinada instituição sem que haja merecimento, etc. (LEISINGER; SCHMITT, 2002).

Também na “pequena corrupção” se encontram os “presentes”. Em muitos casos, estes agrados não representam nenhuma tendência subversiva, são apenas práticas sem a mínima pretensão de conseguir algo em troca, e que representam um traço cultural da simpatia e amabilidade de um povo. Porém, pode-se considerar um ato que se aproxima da corrupção, quando o ente presenteado possui uma função de alguma forma impactante no desempenho de nossas atividades. Para Leisinger e Schmitt (2002), estes presentes se tornam um problema ético na medida em que passam de um certo limite de valor, são desprovidos de transparência e provocam um efeito (sutil ou imediato) no comportamento do presenteado.

A segunda escala da corrupção seria a “grande”, que diferencia da anterior apenas em relação aos montantes financeiros envolvidos e aos impactos das atitudes desvirtuadas para a população. Neste ponto se encontram os grandes escândalos da política, as obras superfaturadas, as concorrências e licitações fraudulentas, os desvios do dinheiro público, os subornos dos mais variados tipos e volumes, as licenças compradas que mais tarde desaguam em catástrofes ambientais, entre outros exemplos (LEISINGER; SCHMITT, 2002).

Portanto, se deduz que a “pequena corrupção” – tão comum no dia a dia da população – é sem dúvidas um preâmbulo da seguinte – a “grande corrupção”, que por sua vez, é duramente criticada com elevada indignação pela mesma população.

E o maior agravante ainda não foi sequer citado. Se vive hoje num mundo de altíssimo alcance intelectual e tecnológico, e um dos resultados direto deste domínio humano é a elevação do impacto do seu comportamento. “Quanto mais amplo o alcance da técnica moderna, tanto mais destrutivo o efeito de deficiência moral das pessoas que com ela convivem. A dimensão dos possíveis erros e negligências humanas cresceu enormemente [...]” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 46).

Facilmente se comprova este fato no Brasil. Um escândalo de corrupção hoje é capaz de alcançar montantes irreconhecíveis para um trabalhador honesto. Um deslize técnico numa barragem de rejeitos de minério pode ter consequências homicidas e uma irreversível degradação ambiental.

Portanto, Immanuel Kant estava corretíssimo quando, conforme citamos no início deste estudo, em sua época, percebeu um elevado progresso intelectual, cultural e científico, destituídos, porém, de um acompanhamento no campo da moral. A ciência ética é urgente a todo e qualquer tempo histórico. Deve acompanhar o homem em todos os seus passos orientado as atitudes e comportamentos para que o mesmo não se desvie do seu fim último.

E este fim último, grandes filósofos já o citaram: o bem comum. Apesar de todos impositivos econômicos e financeiros, sendo a organização composta por homens racionais e responsáveis por seu futuro, é um de extrema importância que “[...] em caso de dúvida, as empresas posponham seus próprios interesses econômicos em favor de bem de direito mais elevados (por exemplo, a vida e a saúde das pessoas, a preservação do mundo ambiente)” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 48).

2.4 Indústria da Construção Civil

Antes de se adentrar no problema levantado por este estudo, se faz necessário conhecer um pouco mais sobre o entorno em que ele se situa: a Indústria da Construção Civil. Para tal, recorreu-se ao manual do MEC destinado ao profissional técnico do segmento:

A área de Construção Civil abrange todas as atividades de produção de obras. Estão incluídas nesta área as atividades referentes às funções planejamento e projeto, execução e manutenção e restauração de obras em diferentes segmentos, tais como edifícios, estradas, portos, aeroportos, canais de navegação, túneis, instalações prediais, obras de saneamento, de fundações e de terra em geral [...] (MEC, 2000, p. 7).

Segundo o mesmo manual, a área da construção civil possui interfaces com as mais variadas áreas do conhecimento: Gestão, Transportes, Mineração, Química, Meio Ambiente, Agropecuária, Design, Comércio, entre outras. Também segundo Kureski et al. (2008, p. 8), a Construção Civil “É grande consumidora de produtos dos outros segmentos industriais, com uma ampla cadeia produtiva [...], que se estende desde a indústria extrativista mineral, até a comercialização dos imóveis [...]”. Portanto, para os autores, o setor influencia fortemente a economia de uma forma geral e abrangente, alavancando diversos e variados setores.

A construção civil pode ser considerada como um setor chave da economia brasileira devido a sua interligação com os demais ramos, em uma forte cadeia produtiva que alavanca o desenvolvimento econômico e social do país. (TEIXEIRA; CARVALHO; 2005 *apud* FIALHO et al., 2014).

Por trás da construção de um edifício (ou mesmo por trás de uma pequena reforma) existe uma empresa que investe capital na concepção e realização de um negócio, aluga ou compra um imóvel para sua sede, outros para suas obras, contrata mão de obra de várias qualificações (do servente de pedreiro ao arquiteto e engenheiro), utiliza agentes financeiros (bancos), remunera corretores de imóveis, investe em publicidade e propaganda, paga impostos e consome materiais e serviços. Estes materiais, por sua vez, possuem sua própria cadeia produtiva, onde a simples produção de tijolo envolve outros fornecedores de matéria-prima, máquinas e equipamentos, contrata mais mão de obra, paga mais impostos, e assim por diante (ABRAMAT, 2007).

“A indústria da construção civil é o núcleo dentro da cadeia produtiva. Isso ocorre não só pela sua elevada participação no valor da produção e dos empregos gerados em toda a cadeia, mas também por ser o destino da produção dos demais segmentos envolvidos” (ABRAMAT, 2007, p. 7).

Sendo o Brasil um país de infraestrutura ainda pouco desenvolvida, o setor em questão recebe atenção diferenciada nos últimos anos pela sua importância intrínseca não só no desenvolvimento direto do país (através das obras relacionadas a saneamento básico, transportes, energia, etc), mas também no desenvolvimento indireto do mesmo pela geração de emprego e renda, e pela movimentação econômica como um todo. Todavia, sua importância não se dá exclusivamente no âmbito da infraestrutura. Tem-se, hoje, no Brasil, um déficit de moradia que trabalha como um segundo impulso (talvez até maior que o primeiro) para a construção civil. São obras de novas residências e de reformas que movimentam montantes inimagináveis e mantêm um mercado vigoroso e expansível (MEC, 2000).

A principais características da indústria da Construção Civil são citadas pelo Sebrae-MG (2006 *apud* KURESKI et al., 2008) como sendo: a intensa geração de emprego, principalmente da mão de obra pouco qualificada; a dependência da renda interna e das concessões de crédito; poucas importações, com utilização quase majoritária de produtos e insumos nacionais; entre outras.

Segundo Fialho et al. (2014) uma das maneiras mais efetivas de se avaliar o impacto de um setor para a economia em que se insere, é através da sua participação na produção de riquezas do país, sendo o PIB, o principal indicador. Segundo o relatório anual da Associação Brasileira de Material de Construção (2015), a construção civil foi responsável por 8,5% do PIB nacional, consumindo 576 bilhões em bens e serviços.

A despeito do conhecido crescimento exorbitante do setor nos anos de 2009 a meados 2013, observa-se a situação atual do segmento, considerando o cenário pouco otimista que permeia o Brasil:

A atividade econômica se ressentiu dos efeitos sucessivos da Copa do Mundo, da campanha eleitoral e das incertezas pós-eleições. E a indústria de transformação foi um dos segmentos produtivos onde foram observados os maiores impactos. Isso incluiu, como regra, todos os ramos produtores de materiais de construção. Em meados de junho, o sentimento dos empresários industriais era de paralisia da demanda [...] (ABRAMAT, 2015, p. 6).

Porém, no ano de 2014, apesar de uma economia caracterizada pelo tema “crise”, o PIB da Construção Civil teve um crescimento real de 1,7%, contrariando uma tendência econômica nacional de queda. No setor de comércio de materiais e equipamentos da construção em específico se observou uma queda no volume, porém acompanhado de um aumento de preço, que no total gerou um aumento nominal de 1,2% e 6% em relação a equipamentos e materiais, respectivamente (ABRAMAT, 2015).

Sobretudo, basta que se isolem os números por estado, para que se perceba que o Nordeste se destaca pelos volumes positivos, que compensam e equilibram os resultados negativos do restante do país. Enquanto na região Sul e Sudestes se observou uma queda nas vendas de -1% e -1,7%, no Nordeste houve uma alta de 1,6% (ABRAMAT, 2015).

Conclui-se que o setor, sobretudo no Nordeste, permanece forte e resistente apesar da conjuntura atual, inclusive, sustentando os números nacionais na medida do possível. E é neste contexto que se delineia a problemática central do estudo, abordada logo mais à frente.

2.4.1 Relação entre Construção Civil e Arquitetura e Urbanismo

“Além das empresas industriais e comerciais, há que se considerar uma gama imensa de prestadores de serviços que, direta ou indiretamente, estão envolvidos na cadeia produtiva da construção civil e cuja dinâmica é determinada por ela” (ABRAMAT, 2007, p. 9).

Pode-se incluir neste grupo, os serviços técnicos de projetos estruturais, hidráulicos, fundacionais, elétricos, consultorias legais, normativas e ambientais, terceirizações, etc. (ABRAMAT, 2007). Mas, um importantíssimo serviço tem a incumbência de conceber toda a ideia originária do projeto, que servirá de matriz para todos os demais passos. É na Arquitetura que nasce a primeira abstração, e em seguida o primeiro traço que, através de uma cadeia de sucessivas contribuições, um dia culminará na obra em si e, por fim, no resultado final desejado.

Segundo a definição do renomado arquiteto Lúcio Costa (idealizador do plano urbano de Brasília): "Pode-se, então, definir arquitetura como construção concebida com a intenção de ordenar e organizar plasticamente o espaço, em função de uma determinada época, de um determinado meio, de uma determinada técnica e de um determinado programa" (COSTA, 1940 *apud* IAB-SP, 2015).

Através da Arquitetura nascem não apenas as ideias, mas também se especificam o processo construtivo, indicando-se quais materiais devem ser usados, de que forma, e qual o resultado esperado. "Além disso, de modo geral, a criação de projetos de construção civil envolve uma visão estética, o que determina sua relação também com a área de Design, particularmente com o segmento de decoração de ambientes" (MEC, 2000, p. 12).

A presença do profissional de Arquitetura ou Design não se limita apenas à concepção de um edifício ou à ambientação de alto padrão, mas se estende também para a mais simples reforma residencial.

No segmento de moradias, o que tem mostrado um vigor incomum e apresentado grande participação no mercado é o da construção e reforma de residências unifamiliares. Estas são, em geral, conduzidas pelos próprios proprietários e orientadas por profissionais com competências desenvolvidas através de formação escolar específica [...] (MEC, 2000, p. 14).

Helene e Terzian (1992 *apud* NETO, 2006) trazem a importância da arquitetura para a construção, ao subdividir esta última nas seguintes etapas: Planejamento, Projeto, Consumo de materiais e componentes e Execução. Após estas quatro etapas tem-se a etapa de uso e operação por parte do cliente, momento que será feita a avaliação plena do conjunto final. O resultado depende claramente do êxito das 4 etapas anteriores, momentos nos quais o arquiteto se faz presente de forma intensa, tanto concebendo e projetando, como escolhendo os materiais e acompanhando de perto a execução.

Dada a perceptível sinergia e interdependência entre dos dois setores, é nítida e natural uma aproximação contínua e sólida entre ambos. O êxito de um projeto arquitetônico depende do acompanhamento do engenheiro que o executa, e este último, não chega a um excelente resultado sem o apoio do primeiro.

Esta mutualidade os manteve próximos a tal ponto que durante anos arquitetos e engenheiros foram regidos pela mesma instituição, o CREA (Conselho Regional de Arquitetura Engenharia e Agronomia). Posteriormente, surgiu um movimento de "especialização" da representatividade com a

criação do Instituto dos Arquitetos do Brasil (IAB) e, mais recentemente, do Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU). “A arquitetura, a agronomia, a engenharia e as geociências são tidas como profissões afins, tendo sua sede nas áreas científico-tecnológicas e gozando de organização, regulação e controle também por normas congêneres” (CREA-PR, 2010, p. 32).

2.5 Percepção Ética na Construção Civil e na Arquitetura

Se tratando de ética como uma ciência voltada para o relacionamento humano, inicia-se este ponto com um trecho de um artigo de Jaime Pusch (2010, p. 35) publicado pelo Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do Paraná (CREA-PR), com o título “Ética e cultura profissional do Engenheiro, Arquiteto e Engenheiro Agrônomo”, onde o mesmo descreve com suas palavras a função destes profissionais para a sociedade: “A engenharia, arquitetura e agronomia são profissões caracterizadas pelas realizações de interesse social e humano, através de ações técnicas específicas. [...] nós, os profissionais, somos os detentores deste saber, e nos apresentamos a sociedade como seus agentes de desenvolvimento”.

Por esta colocação, se deduz que há, de fato, uma percepção acerca do papel social das referidas profissões. Pode-se confirmar esta postura através do Art. 6º do “Código de Ética Profissional do CREA do estado de SP, que assim indica: “O objetivo das profissões e a ação dos profissionais voltam-se para o bem-estar e o desenvolvimento do homem em seu ambiente e em suas diversas dimensões”. Nos princípios básicos, ao falar da natureza da profissão, colocam-se os profissionais em questão como detentores de um “bem cultural da humanidade [...] colocados a serviço da melhora da qualidade de vida do homem” (CREA-SP, 2010).

Ainda no mesmo documento, encontram-se os seguintes postulados em que se estende a missão ética às entidades: “Art. 7º As entidades, instituições e conselhos integrantes da organização profissional são igualmente permeados pelos preceitos éticos das profissões, e participantes solidários em sua permanente construção, adoção, divulgação, preservação e aplicação” (CREA-SP, 2010).

Em paralelo a este documento, temos o “Código de Ética da Construção” elaborado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), sendo este mormente voltado para os construtores e empresários da construção civil, que delineia em seu Art. 1º que: “A atividade construtiva é exercida com objetivo de promover o bem-estar das pessoas e da coletividade” (CBIC, 1996, p. 4).

Uma simples frase retirada de um dos códigos de conduta citados resume bem o anseio profundo (e teórico) destes profissionais, mostrando sua sintonia com os conceitos éticos e morais até então abordados: “Fazer bem feito para o bem de alguém” (CREA-PR, 2010, p. 29).

Analisando mais criteriosamente estes documentos, percebe-se que se tratam de notáveis produções permeadas pelas mais nobres ideias da ciência ética. Possuem normas, regras e regimentos abrangentes a todo âmbito profissional. Todavia, não se limitam a orientações práticas ou coercitivas. Alguns são verdadeiros estudos filosóficos e históricos, tal qual o documento de 64 páginas elaborado pelo CREA do Paraná que por si só, se caracteriza: “[...] documento de alto valor filosófico-cultural para reflexão sobre o significado das profissões e a própria condição do profissional ante o mundo em face de si mesmo” (CREA-PR, 2010 p. 21). Nos seus artigos estão descritos com minúcias o comportamento teórico e ideal dos profissionais.

Em seu discurso estão traduzidos os entendimentos desses profissionais quanto à natureza do bem e do mal, segundo a sua inserção no grande concerto social e sua posição na cultura civilizatória. [...] longe está de prestar-se como veículo meramente coercitivo ou de cerceamento do trabalho livre do cidadão-profissional ou de patrulheiro ardiloso de sua conduta. Pelo contrário, é um rol de preceitos [...] que levarão o profissional a um posicionamento em sua sociedade com uma existência virtuosa e com postura honrada como desejado por todos (CREA-PR, 2010, p. 21).

Acerca dos princípios básicos, direitos e deveres enumerados pela CBIC para os construtores, encontramos orientações tais quais: propiciação de condição satisfatória de trabalho; proibição da discriminação de qualquer tipo; coibição da delegação de função a terceiros não qualificados; obrigação de respeito para com seus colegas e zelo pela imagem da classe; obediência as normas técnicas; compromisso e lealdade com o cliente e com o mercado; respeito ao meio ambiente; entre várias outras indicações baseadas no bom agir (CBIC, 1996).

Simultaneamente, encontram-se preceitos convergentes no Código de Ética do CREA, direcionados aos engenheiros e arquitetos, a exemplo: harmonização dos interesses pessoais ao coletivo; zelo e dedicação ao cliente; preservação da imagem da profissão; coibição das transgressões éticas; imparcialidade e impessoalidade; adequação as normas técnicas; lealdade no mercado; clareza e transparência na sua atuação; respeito ao colega de classe; direito à propriedade intelectual; etc. (CREA-SP, 2010).

Por fim, percebe-se que, pela abrangência e completude dos documentos analisados, é justa a colocação que o CREA-PR destina ao seu Código de Ética, quando o mesmo o caracteriza como “Um breviário do bem fazer e agir” (CREA-PR, 2010, p. 21).

Não obstante este conjunto de orientações, o ramo em questão encontra-se destacadamente ameaçado pelo vício da pobreza ética de certas atitudes humanas. Como dizem Leisinger e Schmitt (2002, p. 71) “nem todas as empresas estão igualmente sujeitas a corrupção: a experiência mostra que as empresas de construção [...] estão por via de regra expostas a perigos especiais [...]”.

Em face do que foi visto, surge a dúvida: onde estaria então a origem do problema em questão (abordado no ponto a seguir), dada a excelência do trabalho teórico acerca da ética na construção civil e na arquitetura? Talvez o problema esteja exatamente na prática, no momento em que a força capitalista atua contra a ética empresarial. Ou ainda, quando, conforme Adam Smith (1990 *apud* LEISINGER; SCHMITT, 2002, p. 44), comerciantes e empresários com seus “sofismas interesseiros confundem a sã inteligência humana”.

2.6 Comissionamento na Construção Civil

Analisando os códigos de ética elaborados pelas entidades responsáveis pela regulamentação profissional do arquiteto em específico, percebe-se um claro convite à transparência e lealdade comercial, sobretudo com o seu cliente. No Código de Ética profissional do CREA-SP (2010), no capítulo que fala das condutas vedadas, encontramos no Art. 10º a seguinte proibição: “usar de privilégio profissional ou faculdade decorrente da função de forma abusiva, para fins discriminatórios ou para auferir vantagens pessoais”. No mesmo artigo seguem-se as privações de: “usar artifícios ou expedientes enganosos para a obtenção de vantagens indevidas, ganhos marginais ou conquista de contratos”.

Esta orientação, e tantas outras que serão apresentadas a seguir com a mesma essência, não foram elaboradas sem motivo. Elas surgiram após a observação da práxis mercadológica e comercial desenvolvida ao longo dos anos entre comerciantes e arquitetos, decoradores, designers, entre outros indicadores. Trata-se da prática do comissionamento oculto por indicação, conhecida entre os mesmos como “Reserva Técnica”, tão comum em diversos outros setores da economia, e tão similar a desprezível prática da propina na política.

Segundo o próprio Conselho de Arquitetura e Urbanismo, “Reserva Técnica - RT” é o nome pelo qual ficou conhecida a comissão financeira paga por fornecedores de produtos e lojistas pela indicação junto a clientes da área da construção (CAU/BR, 2016). Começa-se a desconfiar da lisura

ética desta prática ao confrontá-la com a definição de “corrupção” elaborada pela Controladoria-Geral da União em parceria com o Instituto Ethos, que a qualifica como:

Relação social (de caráter pessoal, extramercado e ilegal) que se estabelece entre dois agentes ou dois grupos de agentes, corruptos e corruptores, cujo objetivo é a transferência de renda dentro da sociedade ou do fundo público para a realização de fins estritamente privados. Tal relação envolve a troca de favores entre os grupos de agentes e geralmente a remuneração dos corruptos ocorre com o uso de propina ou de qualquer tipo de pay-off, prêmio ou recompensa (CGU, 2009, p. 60).

Leisinger e Schmitt (2002, p. 80), que tão bem discorrem sobre ética empresarial, destacam que: “Corrupção sempre significa obter vantagens desleais, através de práticas pouco transparentes, em benefício de uma parte e em prejuízo de outra”. Em outro momento, os mesmos autores elencam as características da corrupção, sendo todas elas compatíveis com a prática da “RT”: poder e influência usada de forma abusiva, obtenção de vantagem com efeitos prejudiciais a terceiros e caráter oculto e secreto da transação.

O próprio CAU/BR reconhece o ato como “[...] uma prática antiética e ilegal que compromete a imagem de toda a classe de arquitetos e urbanistas perante a sociedade”. Segundo o Conselho, o arquiteto é tido pelo cliente como um orientador, chamado a ajudá-lo num espaço onde o mesmo não domina e teme ser influenciado pelas propagandas do mercado. Neste momento, confia nas opiniões do arquiteto, que acredita serem as melhores e mais bem-intencionadas possíveis. Ao saber da prática da “RT” (na maioria das vezes, por terceiros) surpreende-se e se pergunta: “Afinal, o arquiteto indica o que é melhor para seu cliente ou para seus ‘parceiros’?” (CAU/BR, 2016).

Baseados na lei que orienta o exercício da Arquitetura, de número 12.378/2010, que proíbe o ato de: “locupletar-se ilicitamente, por qualquer meio, às custas de cliente, diretamente ou por intermédio de terceiros”, tanto o CAU/BR, quanto o Instituto de Arquitetos do Brasil reforçaram suas orientações éticas:

O arquiteto e urbanista deve recusar-se a receber, sob qualquer pretexto, qualquer honorário, provento, remuneração, comissão, gratificação, vantagem, retribuição ou presente de qualquer natureza – seja na forma de consultoria, produto, mercadoria ou mão de obra – oferecidos pelos fornecedores de insumos de seus contratantes, conforme o que determina o inciso VI do art. 18 da Lei nº 12.378, de 2010 (CAU/BR, 2016).

O IAB, ao dar sua orientação, foi mais além e analisou ainda o impacto que a “RT” causa ao bolso do cliente. Afinal muitos arquitetos ao considerarem a referida comissão, diminuem o preço do

projeto, dando uma falsa impressão de “desconto” ao cliente. Acontece que, ao comprar os produtos indicados (e defendidos) pelo arquiteto, ele pagará um pouco mais caro, pois neste preço já está embutido um percentual de remuneração para o seu indicador, seja arquiteto, decorador, designer, entre outros.

É uma prática condenável, pois induz à perda de independência profissional, avilta os preços dos projetos e, às vezes, engana o consumidor quanto aos reais motivos de escolha de uma marca. Não é porque os preços dos projetos são baixos que devemos subsidiá-los com a Reserva Técnica. Os preços se tornam baixos porque se pressupõem que o profissional já é bem pago pela RT. E o mais sério: os recursos para pagar projeto mais RT saem do bolso do consumidor lesado (IAB *apud* CAU/BR, 2016).

Diante deste efeito direto ao cliente, compara-se a prática do comissionamento a indicadores com o conceito presente no Artigo 186 do Código Civil brasileiro, que considera ato ilegal e ilícito “aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar o direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral [...]” (BRASIL, 2003 *apud* SANTOS; GUEVARA; AMORIM, 2013, p. 56).

Ciente desta prática, e com aversão a mesma, a CBIC (1996) orienta os construtores a: “Não aceitar imposição de preços que resultem de critérios de composição que não contemplem com exatidão a remuneração dos insumos, dos salários, dos encargos legais, da reposição dos equipamentos, da aplicação do capital investido e do lucro proporcional aos riscos do empreendimento”.

A orientação do profissional diante da oferta da RT é nitidamente desprovida de imparcialidade e extremamente tendenciosa. Está em clara contradição com as obrigações do profissional, tão bem descritas pelo CREA-SP (2010) em seu tratado ético, ao afirmar qual o dever do arquiteto e engenheiro: “atuar com imparcialidade e impessoalidade em atos arbitrais e periciais” e “considerar o direito de escolha do destinatário dos serviços, ofertando-lhe, sempre que possível, alternativas viáveis e adequadas às demandas em suas propostas”.

A própria CBIC comprova sua discordância com certas atitudes dos arquitetos, decoradores e designers ao convidar os engenheiros e demais envolvidos na construção a combater as práticas de comissionamentos ilícitos e ocultos. Esta convocação se dá no próprio “Código de Ética da Construção”, outrora citado neste trabalho, nos artigos 40 e 43, que orientam os profissionais a: “Denunciar quaisquer pressões de contratantes, intermediários, fiscais e outros que visem obter favores,

benesses e outras vantagens indevidas em decorrência das ações imorais, ilegais e aéticas” e “denunciar quaisquer ações de fornecedores que se configurem como práticas cartelizadas, reservas e concessões indevidas, oposição a livre concorrência e outras ações predatórias ao livre mercado” (CBIC, 1996, p. 12).

Conforme Leisinger e Schmitt (2002, p. 80) “Nenhuma sociedade pode sobreviver ordenadamente quando a vida econômica social e política é determinada por práticas corruptas”. Mediante esta verdade, a própria CBIC aderiu ao Pacto Global, elaborado pelas Nações Unidas, com a finalidade de orientar as práticas empresariais em diversos aspectos, através da adoção básica de 10 princípios, sendo o 10º: “combater a corrupção em todas as suas formas, inclusive extorsão e propina” (CBIC, 2015). Através desta atitude vêm influenciando empresas associadas, desde construtores até fornecedores, a aderir ao pacto e, por consequência, refletir sobre suas práticas comerciais.

O CAU/BR (2015), por sua vez, tem adotado uma postura firme no combate a Reserva Técnica, inclusive através de sanções públicas e condenações, como a que ocorreu em agosto de 2015 a uma arquiteta de São Paulo, onde a comissão de ética do Conselho, composto por 25 membros, votou, com unanimidade, contra a colega de classe devido a sua prática abusiva.

Todavia, se percebe que mesmo com todas estas orientações superiores, códigos, conselhos, orientações e até punições, a prática ainda existe no dia-a-dia. Afinal, como afirma Leisinger e Schmitt (2002, p. 24) “Os auto-impostos deveres de ‘lealdade crítica’ que daí resultam levam em conta a convicção de que nem o mercado com sua ‘mão invisível’ nem o eventual sistema jurídico são suficientemente adequados para impedir os efeitos conflituosos do princípio do lucro”.

Seria, portanto, necessária uma mudança íntima nas convicções éticas de cada profissional, estimulando a presença de um outro princípio (o ético e moral), ao ponto de que um dia aquele que visa o lucro possa observar também uma voz interna proveniente da consciência que grita pelo “bem comum”.

Na ânsia deste bem comum, é que Santos, Guevara e Amorim (2013 p. 57) colocam a solução destes conflitos no ganho de consciência: “Julga-se que melhorar a compreensão sobre os elementos, com impacto na percepção moral do indivíduo, contribui para melhorar os instrumentos de controle da corrupção e promoção dos comportamentos éticos”.

Por fim, retira-se deste estudo a pretensão de julgar quaisquer atos ou comportamentos humanos e pessoais. Sugere-se, através deste, apenas a reflexão sobre a percepção ética (ou a falta dela) em relação às práticas de comissionamentos e bonificações ocultas no setor da construção civil.

E, como conclusão desta seção, parafraseia-se os autores Leisinger e Schmitt (2002, p. 14) que dizem: “Na vida diária, cada qual submeta seu comportamento e o da instituição que lhe está mais próxima a um exame especial, e cada qual contribua, em seu lugar e à sua própria maneira, para o melhoramento do status quo moral”.

2.7 Conclusão do Capítulo

A revisão de literatura possibilitou o levantamento e análise do que já foi publicado sobre o tema e o problema de pesquisa. Contribuiu, também, para o levantamento da base teórica necessária à análise dos dados obtidos e às possíveis conclusões pretendidas pelo objetivo do estudo.

Organizações ditas inteligentes, são aquelas que aprendem a aprender, que agem eticamente, não se acomodam com a gestão vigente, nem com os atos ilícitos, impregnados ao *modus operandi* do setor. Elas estão em busca da melhoria contínua de seus processos, com eficiência, eficácia e, sobretudo, “ações éticas”, além de exigirem de seus *stakeholders* o máximo possível de seus esforços morais, buscando alcançar as metas estabelecidas.

A próxima seção discorre acerca da metodologia empregada na execução desta pesquisa, que contribuirá para a consolidação dos objetivos propostos e resposta a arguição-problema.

Capítulo III - Procedimentos Metodológicos da Pesquisa

“Para todas as coisas, há uma estação e existe um tempo para cada propósito sob os céus”.
Eclesiastes 3-1

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Mesmo sendo o problema claramente exposto ao longo do trabalho, e os objetivos deste projeto constantemente revisitados, não será exagero citá-los novamente para que toda metodologia se mantenha orientada para o mesmo e não se estipulem métodos e ferramentas inadequadas.

Descrever a percepção ética (ou a falta dela) em relação às práticas de comissionamentos e bonificações ocultas no setor da construção civil; mostrar as práticas de comissão e bonificação na Indústria da construção civil à agente conhecido como “indicador”; expor a diferença dos conceitos percebidos do comportamento da ética (ou falta dela) entre as diversas gerações do comércio acerca das bonificações e comissionamentos velados. Eis os fins para os quais delineamos os meios a seguir.

“Descrever”, “mostrar” e “expor” são as ações propostas. O campo de atuação é a percepção humana acerca da ética e da moral e a sua relação com a práxis do comércio da construção civil. Contudo, os envolvidos não são poucos, nem uniformes. Estão ligados ao tema, arquitetos (intermediadores), fornecedores e construtores (consumidores), cada grupo com suas intenções e comportamentos particulares, o que confere a esta pesquisa um pluralismo singular e uma metodologia mais abrangente e variada.

3.1 Caracterização da pesquisa

3.1.1 Quanto à natureza

Primeiramente, quanto a natureza, pode-se definir esta pesquisa como aplicada, uma vez que traz à superfície um entranhado conflito ético acerca de uma remota (e hoje contestada) prática mercadológica. Assim se classifica com base na definição clara de Silva e Menezes (2005), que conceitua a pesquisa aplicada como aquela que gera base para soluções de problemas específicos de interesse social.

3.1.2 Quanto a abordagem do problema

Conforme Silva e Menezes (2005), a abordagem qualitativa é ideal quando a questão está envolta a uma subjetividade que não convém ser traduzida em números. Este estudo, por tratar do comportamento humano, não poderia se limitar a números, posto que reduziria a um campo estatístico os produtos abstratos e íntimos do indivíduo e de suas crenças e opiniões. É, portanto, imprescindível, uma abordagem qualitativa para que se dê amplo campo para a manifestação dos impulsos pessoais do ser e, assim, a pesquisa encontre os dados que almeja.

Não obstante, para uma resolução ética de um conflito tão inveterado como este, onde, certamente, na abordagem qualitativa, se encontrarão pontos de vista divergentes com riqueza de detalhes, precisa-se de um panorama geral da população estudada. Necessita-se saber em que grau o grupo em questão concorda com a linha de pensamento X ou Y; quais das propostas e direcionamentos largamente discutidos são abraçados pela maioria; quais as variáveis demográficas que são possíveis condicionantes de determinadas tendências de pensamento; todas estas são questões vitais para o alcance dos objetivos elencados e suas respostas são frutos de uma interpelação quantitativa. Desta forma, esta pesquisa se caracteriza como mista quanto a abordagem do problema.

3.1.3 Quanto aos objetivos

Acerca de seus objetivos, não seria possível restringir a apenas um gênero, caracterizando-se, portanto, tanto como exploratória, quanto descritiva. Se, conforme Gil (2002), a pesquisa exploratória busca a familiaridade com o problema através de métodos mais qualitativos, como o estudo bibliográfico e a entrevista com pessoas imersas ao tema, este projeto indubitavelmente se reveste deste perfil, pois, conforme se descreverá mais a frente, as duas ferramentas supracitadas são indispensáveis para o alcance dos objetivos. Ademais, por abordar o comportamento humano, seria impossível um êxito sem a criação de uma intimidade com o tema, sua gênese e suas diversas dimensões sociológicas através do aprofundamento literário.

Contudo, este estudo também se enquadra como descritivo, pois, conforme o mesmo autor (2002, p. 42), “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno” com o uso de técnicas padronizadas de levantamento de dados. Ao se ver em meio a

um conflito ético, onde se preveem opiniões divergentes, se faz imprescindível a formulação de um quadro descritivo de cada população estudada. Outrossim, é pela modalidade descritiva da pesquisa, com sua coleta de dados, que descobrir-se-á como o produto da dimensão exploratória se vê aplicado e distribuído na prática cotidiana. Ainda conforme Gil (2002), é através do enfoque descritivo que levantaremos opiniões e crenças da população com uma associação entre variáveis, tal como se busca no terceiro objetivo específico desta pesquisa, que pretende expor uma possível diferença entre a percepção ética das diversas gerações do comércio da construção civil.

Tal enquadramento em ambas categorias é compreensível e justificada por Gil (2002, p. 42) quando o mesmo afirma que “há, porém, pesquisas que, embora definidas como descritivas [...] acabam servindo mais para proporcionar uma nova visão do problema, o que as aproxima das pesquisas exploratórias”.

3.1.3 Quanto aos procedimentos metodológicos

O primeiro procedimento metodológico utilizado foi aquele que trouxe um panorama geral do tema, iniciando-se na compreensão do mundo ético desde suas remotas origens, passando pela aplicabilidade dos conceitos na sociedade atual e chegando a uma abordagem da ramificação empresarial do mesmo. Dada a seriedade e complexidade filosófica e sociológica da ética e da moral, não seria possível um entendimento digno se este estudo não recorresse a produções literárias de credibilidade, tais como artigos científicos ou livros de profundos conhecedores do assunto.

Este procedimento é classificado por Gil (2002, p. 45) como pesquisa bibliográfica. O mesmo cita, ainda, como principal vantagem, a possibilidade de “[...] permitir ao investigador a cobertura de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente”.

O segundo método empregado será o levantamento, conceituado por Gil (2002) como um meio de conhecer o comportamento das pessoas por uma interrogação direta às mesmas, que tem como vantagem o conhecimento íntimo da realidade, e como limitação o fato de oferecer um produto altamente subjetivo e de possível distorção de acordo com os traços da personalidade humana, tais como vaidade, ânsias, receios e preconceitos. Ou seja, a resposta do interpelado tanto pode retratar a realidade, como pode apresentar uma utopia (como ele gostaria de ser e não o que ele é) ou, ainda, um mascaramento por medo de um julgamento externo.

Sabe-se que o tema “comissionamento oculto” é polêmico e, em alguns casos, constrangedor, e que, portanto, o risco da presença de distorções é real. Ao se abordar, por exemplo, um beneficiário do comissionamento oculto (seja o que recebe a comissão, ou aquele que recebe o benefício ao pagá-la), certamente se tem uma predisposição à falta de sinceridade na resposta. Este empecilho exigiu do instrumento de pesquisa e do entrevistador um poder de convencimento sobre a necessidade de se discutir a questão com honestidade e, assim, trazer para relação comercial uma renovação dos seus processos, embebida de coerência ética e moral. Esta persuasão para transparência nas respostas, com base na necessidade urgente de mudança, renovação e reorganização da relação comercial, foi anunciada no prólogo do questionário e no discurso introdutório do entrevistador.

Além disso, as perguntas, estruturadas ou não, foram bem estudadas e avaliadas conforme as orientações de Gil (2002) para um bom resultado, dentre elas: não sugerir respostas; não mencionar personalidades e proposições de destaque que possam influenciar os entrevistados; evitar perguntas que proponham respostas defensivas e evitar perguntas personalizadas e com tons comprometedores tais como “o que você pensa” ou “na sua opinião”.

Por fim, a identificação do sujeito abordado foi opcional, afinal existe uma norma contra a conduta dos comissionamentos ocultos, e não era a intenção deste estudo que os partidários da prática distorçam seu posicionamento, ou tenham alguma repreensão ao responderem com sinceridade.

Percebe-se, então, pelo que já foi exposto, que este levantamento foi dividido em dois subgrupos de acordo com a sua intenção e metodologia específicas: entrevista e questionário.

Utilizou-se, *a priori*, a entrevista, que, segundo Gil (2002), é a forma de levantamento que apresenta a maior flexibilidade e complexidade. Conforme o mesmo, se exige do entrevistador uma forte habilidade de condução para: refrear tendências e opiniões pessoais, até mesmo nas formas ocultas como tom de voz ou expressão fácil; garantir a fluidez do processo; utilizar vocabulário claro e acessível; transmitir segurança e credibilidade; dirimir resistências e receios; perceber e corrigir distanciamentos do assunto; ser hábil e fidedigno no registro das respostas; entre outras aptidões.

Para este caso, se utilizou o tipo de entrevista parcialmente estruturada, que é aquela que possui um roteiro, mas ao mesmo tempo tem sua parcela de liberdade e flexibilidade na conversação. Não foi, portanto, focalizada e rígida com perguntas fixas como a do tipo estruturada, permitindo, então, que o entrevistado ficasse mais à vontade para falar sobre o tema. Ademais, também não foi a que Gil (2002) classifica como informal, pois esta, por possuir pouco ou nenhum direcionamento, não permitiria uma padronização (ainda que rudimentar) das repostas para futura comparação das linhas de raciocínio e opinião entre os interpelados.

Em seguida, após a análise das entrevistas, foi desenvolvido um questionário onde se almejava traçar um perfil das populações estudadas e, além disso, avaliava a proporção e distribuição das variadas opiniões e posicionamentos levantados por meio da entrevista. Através deste instrumento, foi possível identificar os padrões globais de cada subgrupo (descritos mais à frente) acerca do tema.

Se optou por desenvolver este questionário apenas após a entrevista pois, conforme aconselha Almeida (2006), as pesquisas qualitativas são excelentes fontes de *insights* para o questionário. Certamente, se teve, como resultado das entrevistas, pareceres, sugestões de mudanças, propostas de soluções e considerações de pessoas altamente capacitadas (conforme se descreverá no próximo tópico), dada à sua imersão ao tema com uma profundidade insondável.

Silva e Menezes (2005) conceituam o questionário como uma série ordenada de perguntas e citam indispensáveis características: objetividade; clareza nas instruções; orientações de preenchimento; explicações quanto aos propósitos do questionário; ausência de perguntas dúbias ou com dois ou mais enfoques; imparcialidade; ordenamento lógico em blocos temáticos; entre outras.

Já para Gil (2002), além das orientações acima, também se espera que o questionário tenha perguntas fechadas com amplitude nas opções de respostas e que o mesmo inicie com as perguntas mais simples, finalizando com as mais complexas.

Para elaboração do mesmo, foi utilizado o software gratuitamente disponibilizado pelo google, atentando as orientações dos autores citados. As perguntas foram todas fechadas de múltipla escolha ou escalonadas, sempre de acordo com a conveniência da questão. Logo na primeira seção, foi feita uma explanação sobre o tema a sobre a validade e importância do debate acerca do mesmo. Ainda nela, o respondente indicou o subgrupo a que pertence, sendo então direcionado a questões específicas e personalizadas. Por fim, todos foram conduzidos a uma última seção com breves perguntas socioeconômicas consideradas indispensáveis para atingir o objetivo da pesquisa.

Diferente da entrevista semiestruturada, este é um instrumento fixo e não-presencial. Todavia, também recebeu atenção redobrada nos seus enunciados introdutórios e na formulação das perguntas, pois tinha pela frente o mesmo grau de dificuldade em captar a realidade, estando igualmente predisposta a distorções, mediante perguntas comprometedoras. Com a ausência de uma abordagem pessoal, o sujeito se sente mais confortável e livre tanto para responder com sinceridade, como para omitir. Ademais, por mais que o questionário pareça garantir a “não identificação” (o que fomentaria a sinceridade nas respostas), ainda existe no imaginário humano, o receio da descoberta da identidade pelo uso de técnicas avançadas da criptografia na web.

Percebeu-se, portanto, que o caminho mais seguro para alcançar o real, sem interferência das utopias e dos receios dos entrevistados, seria o da persuasão, em ambos os instrumentos, em direção a urgência que paira sobre o polêmico tema.

3.2 Ambiente de investigação

Apesar do comissionamento oculto ser uma realidade em diversas outras áreas como marketing, publicidade, medicina, entre outros; este estudo já apresenta o seu campo específico desde o princípio – o mercado de insumos para a construção civil, e delinea os agentes envolvidos, os quais serão descritos adiante.

3.2.1 Sujeitos de Pesquisa

Três são os subgrupos envolvidos nesta pesquisa. O primeiro deles pode-se rotular como “indicadores”. São profissionais como arquitetos, decoradores, designers, especificadores ou projetistas, que são procurados pelo cliente final (neste caso, os construtores ou demais consumidores) dada a sua especialidade na especificação de produtos adequados para o fim desejado. Pelo elevado conhecimento, são contratados para a produção artística e conceitual, tanto da obra como um todo, como de processos isolados como a ambientação, decoração, reforma ou adaptação. Possuem vasto *know-how* acerca de produtos, sistemas, execuções e resultado, sendo, portanto, os mais gabaritados para a orientação do cliente na busca do seu produto final.

Como já dito, são beneficiários diretos do comissionamento oculto – neste caso, nominalmente conhecido como “reserva técnica”, posto que recebem valores financeiros ou outros tipos de prêmios e bonificações do fornecedor mediante a compra por parte do cliente.

O levantamento bibliográfico sobre estes engloba as normas prescritivas dos Conselhos responsáveis pela profissão, com seus textos orientativos e disciplinares.

Os participantes deste grupo foram submetidos tanto à entrevista semiestruturada, quanto ao questionário. Na primeira, se buscou entrevistar componentes de renome e influência no setor, com amplitude de visão acerca do tema. Em um segundo momento, formulado o questionário, este foi distribuído a maior parcela possível de profissionais.

O segundo grupo investigado por este estudo, foi aquele composto por representantes, comerciais, vendedores, gerentes e diretores comerciais, entre outros, grupo este que se nomeia por “fornecedores”. São também beneficiários do comissionamento, ao realizar o ato do pagamento ou bonificação, e receber, em troca, a indicação do agente descrito anteriormente. Quando a venda ao cliente final é efetivada, uma parcela do valor pago é destinada ao indicador de forma monetária, ou através de outros meios como, por exemplo, a premiação, quase sempre proporcional ao valor da transação.

Também eles foram interpelados através da entrevista, sobretudo os comerciantes mais tradicionais e com uma forte cadeia de relacionamentos no meio, bem como foram submetidos ao questionário, onde se buscou um panorama geral da percepção deste grupamento acerca do tema.

Por fim, temos o subgrupo ao qual chamamos de “clientes”, que são aqueles que se dirigem ao indicador na busca de auxílio e orientação para a lide com o fornecedor. Este grupo é composto (neste estudo) pelos construtores, incorporadores, diretores, gerentes, funcionários do setor de compras e suprimentos e demais consumidores que, por ter o foco na execução de determinada obra ou serviço, precisa recorrer ao agente criativo e experiente que servirá de guia e base para aquela construção.

Estes foram igualmente submetidos aos dois instrumentos de levantamento anteriormente citados, com o objetivo de obter caracteres profundos acerca dos seus pontos de vista, bem como para chegar a uma tipificação do seu pensamento comum.

3.3 Instrumentos de Coleta de Dados

Tendo em vista certa liberdade para que os interpelados discorram sobre o tema, concomitantemente com o desejo de obter um mínimo de padronização, a fim de possibilitar futuras comparações e correlações entre as respostas durante a análise dos resultados, se optou pela entrevista semiestruturada. Este padrão conta com perguntas guias como meio de direcionamento das entrevistas, as quais serão citadas a seguir de acordo com o subgrupo a que se destina:

INDICADORES:

- Como pode ser considerada a prática comercial conhecida como “Reserva Técnica”? Aceitável ou Inaceitável? Moralmente correta ou incorreta? Questionável? Coerente? Incoerente?
- Que influência tem a RT no valor final do seu projeto?

- Sabe-se de certa tendência normativa contrária a esta prática oriunda de certas entidades da classe. Seriam estas normas aprováveis ou reprováveis?
- A prática da RT é vista e sentida como algo natural ou existe certo incômodo passível de mudanças?
- Qual seria a proposta ideal para a resolução deste conflito ético?

CONSUMIDORES:

- Como pode ser considerada a prática comercial conhecida como “Reserva Técnica”? Aceitável ou Inaceitável? Moralmente correta ou incorreta? Questionável? Coerente? Incoerente?
- Considerando que, em muitos casos, a presença de Reserva Técnica subsidia o desconto dado no valor do projeto, não seria esta prática justificável e compreensível?
- Seria mais agradável pagar mais caro por projetos de arquitetos que não recebem RT? Entre as duas situações abaixo, qual você escolheria:
 (A) Arquiteto X: Projeto com valor 50% mais caro, porém não recebe RT dos fornecedores.
 (B) Arquiteto Y: Projeto com valor 50% mais barato, porém recebe RT de alguns fornecedores.
- Qual seria o direcionamento e as atitudes de sua empresa mediante o pagamento de uma quantia financeira ao seu indicador pelo fornecedor do qual você consumiu? E se ao invés de uma quantia financeira, fosse concedido algum presente ou bonificação?
- Qual seria a proposta ideal para a resolução deste conflito ético?

FORNECEDORES:

- Como pode ser considerada a prática comercial conhecida como “Reserva Técnica”? Aceitável ou Inaceitável? Moralmente correta ou incorreta? Questionável? Coerente? Incoerente?
- Qual o comportamento geral do mercado mediante a presença desta prática? Existe alguma interferência da presença/ausência da RT no fechamento de um negócio ou no faturamento da empresa? Detalhe esta interferência: positiva? Negativa? Decisiva? Em que grau?
- A prática da RT é tida como uma experiência de que tipo? Natural? Comum? Incômoda? Angustiante? Necessária? Indispensável? Desagradável? Usual?
- Sabe-se de certa tendência normativa contrária a esta prática oriunda de certas entidades da classe. Seriam estas normas aprováveis ou reprováveis?
- Qual seria a proposta ideal para a resolução deste conflito ético?

Através das respostas obtidas neste procedimento metodológico, foi produzido o questionário, também específico para cada subgrupo, com o objetivo de validar e checar a amplitude e aplicabilidade das informações obtidas. Desta forma, também será possível avaliar a percepção das classes quanto as propostas de soluções do conflito ético sugeridas pelas personalidades abordadas na entrevista.

3.5 Tratamento dos Dados

Marconi e Lakatos (2003, p. 168) definem este momento como “[...] a atividade intelectual que procura dar um significado mais amplo as repostas, vinculando-as a outros conhecimentos”. Os mesmos esclarecem, ainda, que através deste proceder se consegue adentrar em profundidade no verdadeiro significado das repostas.

Best (1972, *apud* MARCONI; LAKATOS, 2003) cita, ainda, uma série de cuidados vitais para um bom resultado, tais como: cuidados na tabulação e na escolha dos procedimentos estatísticos; imparcialidade e sinceridade; atenção a analogias inadequadas e possíveis confusões; etc.

Os dados obtidos através destes três procedimentos (pesquisa bibliográfica, entrevista e questionário) não poderiam ser tratados de outra forma se não pela abordagem mista. Ou seja, diante da complexidade do tema e do desafio proposto pelos objetivos, precisa-se analisar tais produtos de forma qualitativa para poder atender aos verbos “descrever”, “expor” e “mostrar” dentro do campo ético-moral; bem como se necessita enxergar de forma quantitativa o padrão social vigente para que se possa vislumbrar a solução de um conflito neste complicado campo.

3.6 Conclusão do Capítulo

Não se poderia tocar em um tema tão polêmico e atual sem que houvesse uma dedicação ferrenha do pesquisador. Percebe-se, neste estudo, uma junção de métodos, tipologias e instrumentos, que ainda assim parecem poucos diante da complexidade do assunto.

Acredita-se que todo pesquisador que objetive se debruçar sobre um conflito ético e moral, seja ele qual for, necessite do mesmo, ou maior, labor. Isto ocorre, pois não basta que se levantem os problemas, mas a urgência da evolução humana conclama o estudioso a compor, no mínimo, uma base sólida para possíveis soluções. Eis a expectativa deste trabalho, que através dos instrumentos

supracitados, buscou deixar de herança aos próximos “inconformados” um modesto contributo para a busca de novos padrões comportamentais condizentes com o adjetivo “humano” que há anos acompanha o ser.

Capítulo IV - Resultados da Investigação

“Não podemos prever o futuro, mas podemos criá-lo”.
Peter Drucker

4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesta seção apresentam-se, brevemente, os instrumentos de pesquisa utilizados e, de forma mais intensa, seus resultados devidamente estudados e discutidos, respondendo aos anseios que fundamentam este documento monográfico.

4.1 Apresentação dos dados e dos resultados

Uma vez que se têm dois instrumentos de pesquisa diferentes, se optou por expor cada resultado isoladamente, com sua respectiva interpretação, por fim, culminando numa intersecção das conclusões e chegando as respostas almejadas.

Em um primeiro momento, foram relatadas as entrevistas, através tanto de discursos diretos, em transcrições *ipsi literis*, bem como, por reproduções indiretas, igualmente fiéis ao que foi respondido pelos interpelados, todavia, acrescidas de descrições referentes às entonações e sentimentos envolvidos. Seguidamente, estes resultados foram analisados em seus conteúdos, e relacionados com o Referencial Teórico deste estudo, gerando um vasto campo de conhecimento e fazendo brotar novas dúvidas acerca do tema central, que, por sua vez, foram trabalhadas em um questionário.

As respostas deste segundo instrumento de pesquisa foram, também, expostas e analisadas, gerando, por fim, considerações finais importantes para o atendimento aos objetivos desta monografia.

Em outro momento, foram feitas correlações finais entre os resultados da entrevista e do questionário, levando a um conjunto final de ideias, sendo este conduzido a uma comparação com a bibliografia estudada.

4.1.1 Entrevistas Semiestruturadas

Entrevistas semiestruturadas são conceituadas por Gil (2002) como sendo o método de levantamento mais complexo e flexível, exigindo maior habilidade por parte do entrevistador, porém, trazendo para o estudo um contributo de alto valor. Assim, optou-se por tal método, justamente quando por se tratar de tema como “ética e moral”, pois acredita-se estar diante de um dos temas mais labirínticos da sociedade.

Não se poderia tecer conclusões acerca de tal área, sem que se permitisse aos participantes uma certa liberdade de expressão. E esta mesma necessidade de desprendimento na fala, foi determinante na escolha do tipo “semiestruturada” de entrevista, pois, mesmo delineando-se os temas principais, o sujeito se sentiria à vontade para expressar seus mais profundos pontos de vista e sentimentos.

Tais sujeitos escolhidos foram componentes dos três subgrupos envolvidos no dilema ético central deste estudo. Teve-se opiniões advindas dos dois beneficiários do comissionamento oculto (tanto os que recebem a bonificação - indicadores, quanto os que a pagam em vistas de ganhos secundários - fornecedores), bem como pôde-se conversar com os ditos “clientes”; ou seja, aqueles que são conduzidos, pelos indicadores, a comprar de tais fornecedores, gerando, a partir do pagamento desta aquisição, a verba necessária para que se efetue a gratificação.

Todavia, os entrevistados não eram meros componentes de tais classes. Procurou-se, sobretudo, interpelar pessoas chaves, com ampla vivência neste impasse, e que, em sua maioria, tivessem atuações em diferentes pontos de vista. Logo, poder-se-á analisar mais à frente, discursos de indivíduos que, em sua carreira profissional, tiveram a oportunidade de se ver ora como indicadores, ora como clientes, ou ainda, como fornecedores. Essa múltipla vivência os dotou, claramente, de percepções indiscutivelmente ricas, conforme se descreverá a seguir.

4.1.1.1 Resultados das entrevistas semiestruturadas

Entrevistado 1:

Uma das primeiras pessoas entrevistadas possui um parecer de grande valia em função de sua experiência no ramo, bom como por ter formação acadêmica na área de Arquitetura e Urbanismo e do

Direito, mas atuar hoje como empresário(a) da Construção Civil, sendo um(a) importante palestrante acerca de temas atuais do setor.

Questionando-se diretamente sobre sua opinião acerca da prática da Reserva Técnica, ouviu-se que tal proceder *“não pode ser visto com bons olhos, pois fere os princípios da ética profissional”*, principalmente no momento em que tendência a especificação do arquiteto. Em seu ponto de vista, o comissionamento comprometeria a nulidade das indicações do projetista, sendo este levado a sugerir produtos em virtude dos montantes financeiros. Interpelou-se, ainda, sobre a função que a Reserva Técnica hoje exerce na composição da renda do arquiteto, que, por sua vez, reduz o valor de seu produto final, compensando esta dedução com os comissionamentos.

A pessoa entrevistada, que atuou na área da arquitetura por curto período após a sua formação acadêmica, por ter sentido as dificuldades do início de carreira, entende que esta atitude é *“recorrente e natural, porém é injustificável”*.

Talvez por este motivo, a mesma, que hoje atuando na construção civil, estando nas vestes do cliente, declara que se *“negaria a contratar um arquiteto que recebe RT, ainda que ele fosse mais barato”*, afinal *“o valor do projeto não é hoje o mais importante na hora de escolher o profissional”*.

Tanto é, que, caso ocorresse alguma prática similar em meio aos seus relacionamentos comerciais, seria exigido do fornecedor que desfizesse a bonificação concedida ao arquiteto, e que este valor fosse revertido em desconto para a sua empresa.

Por fim, ao inquirir sobre uma possível solução para este dilema, se foi sugerido um trabalho de profunda valorização profissional. Segundo o(a) interpelado(a), que recordou as agruras do tempo em que atuou na arquitetura, os profissionais são, hoje, pouco reconhecidos e recompensados financeiramente. Os contratantes querem pagar baixíssimos montantes pelo projeto, mesmo diante de toda sua demanda intelectual e laboral, mas não se contêm ao gastar altos valores com materiais de fino acabamento.

Enfatiza, ainda, que essa possível campanha de reconhecimento profissional, deve partir dos conselhos de classe e sindicatos, por meio da unificação e valorização do profissional, quem sabe estipulando “pisos” e fiscalizando com mais rigor (a exemplo da classe dos advogados, que possuem certa *expertise* nesse procedimento).

Entrevistado 2:

Entrevistou-se, também, renomado e tradicional *player* da cadeia de fornecimento de materiais de construção, bastante atuante e com fortíssimo relacionamento comercial.

De imediato surpreendeu com um desabafo. Sempre atuou com vendas, porém, inicialmente no setor têxtil. Ao passar a vender material de construção, chocou-se quando certos profissionais, antes de perguntar sobre as características de seu produto, perguntavam quanto iriam ganhar ao indica-lo. Pela aversão que tinha a esta prática, deixou de realizar grandes negócios, primeiramente em obras públicas, onde descobriu que o comissionamento nestes casos chegava a 20%, e, posteriormente, em obras privadas, nas quais se deparou com o mesmo proceder.

Todavia, a seu ver, a conduta em questão não é totalmente condenável. Em sua trajetória comercial, se deparou com indicadores que procuravam conhecer as propriedades de seus produtos e indicavam-no mediante a comprovação de sua qualidade. Não questionavam sobre comissões ou prêmios, pois nitidamente a decisão por recomendar ou não tal item era de caráter “puramente técnico”.

Para o entrevistado, este proceder é digno de uma bonificação, que, no seu caso, ocorre absolutamente “*sem prejuízo nenhum ao cliente final*”, pois é custeada por uma porção de sua margem de lucro.

“Profissionais que passam a conhecer o produto, são dignos de uma comissão, desde que ela seja realmente técnica. Não pode de forma alguma interferir no custo final. O cliente não pode jamais pagar por isso. Você opta por praticá-la, mas abdicando de parte do seu lucro”.

Nesta mesma linha de raciocínio, citou-se a necessidade de se desfazer uma “*confusão linguística entre o termo ‘reserva técnica’ e ‘propina’*”. O primeiro seria, em sua essência, uma comissão para aqueles que tecnicamente conhecendo o produto, e o recomendam por causa de seus atributos. Enquanto isso, o segundo termo confere um ar de corrupção, onde o profissional indica com base no valor que pode vir a receber.

Sua sugestão para resolução deste conflito moral (e sob sua ótica, também linguístico) não seria o fim da *práxis* em debate. Afirma, ainda, que a prática tende a continuar, afinal “*é muito difícil recusar um presente*”. O desenlace deste impasse viria por uma “*conscientização ética de cada um*”. Neste depoimento se reitera que a Reserva Técnica possui sua validade, desde que seja observada a sua essência, ainda que o ser humano, mais especificamente o brasileiro, tenha dificuldades em não se deixar influenciar pelos valores financeiros que possa angariar.

Entrevistado 3:

Seguindo os diálogos, coletou-se a opinião de outro(a) participante deste mercado que compõe o empresariado da construção civil, porém com formação acadêmica em Arquitetura e Urbanismo.

A pessoa entrevistada se mostrou firmemente atada às regras e normas que outrora já definiram o correto proceder. Citou a Resolução 52 do Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil, que orienta o profissional a recusar qualquer benefício ou vantagem.

Diretamente já mencionou sua sugestão para o caso, que seria a rígida aplicação da regra, com forte conscientização geral do mercado, principalmente por parte dos fornecedores, negando os benefícios, e por parte dos arquitetos, se abstendo de tal proceder. Ou seja, de forma bem clara e direta, *“a ética deve estar acima de tudo”*.

O arquiteto deve receber único e exclusivamente pelo projeto, renunciando a demais comissionamentos que tendem a retirá-lo do seu lugar e transformá-lo num vendedor.

Perguntou-se, ainda, sobre a postura de sua empresa mediante a descoberta de tal prática entre seus *stakeholders*. A resposta reforça o compromisso com as regras e leis formais, ao passo que se optaria por uma advertência a estes profissionais, deixando claro que esta conduta é condenada pela organização, concedendo, assim, uma nova oportunidade de continuação dos negócios, com um total desligamento comercial em caso de reincidência.

O discurso seguinte, reescrito na íntegra, representa bem o posicionamento deste(a) interpelado(a): *“Na pratica, o que acontece é que a loja que paga mais comissão normalmente é a que mais é visitada, justamente pelas indicações dos profissionais. Entretanto, isto não quer dizer que ela tenha a melhor solução para o cliente, que tem o direito de economizar onde preferir. O profissional tem o dever de ser claro e ético. O aceitável, na minha opinião, é levar o cliente na loja e perguntar se ela paga RT. Caso afirmativo, o profissional deve reverter o valor em desconto para o cliente. Desta forma, ambos estão exercendo direitos e deveres. A discussão é política e exige um debate mais amplo onde profissionais e comerciantes possam gradativamente eliminar esta prática. A sugestão é divulgar nas mídias sociais o papel de cada um, de forma que o cliente enxergue claramente o verdadeiro profissional. Assim todos ganham”*.

Entrevistado 4:

Ainda nesta fase da pesquisa, teve-se a oportunidade de conversar com um sujeito de inigualável amplitude de visão acerca do tema. Com formação em Arquitetura e Urbanismo, iniciou sua trajetória como projetista, anos depois se tornou também lojista (fornecendo material de fino acabamento e estabelecendo estreita ligação com os arquitetos da cidade), e, por fim, migrou para a construção civil, estando hoje à frente de uma das principais construtoras da cidade e, paralelamente, atuando com ambientação de interiores. Ou seja, vivenciou o ambiente da Reserva Técnica de todos os três ângulos abordados neste estudo.

Enquanto lojista, pode perceber o quanto os profissionais locais tendenciam sua escolha de acordo com os valores que são oferecidos. Inclusive, um dos motivos para ter abandonado o ramo, foram as constantes vezes em que perdeu vendas (tendo produtos mais baratos e de equivalente qualidade) para lojas concorrentes (que conseqüentemente pagavam mais RT), devido à influência que os arquitetos tinham sobre os clientes.

Estando na posição de projetista de ambientação, sempre elabora seu custo sem considerar bonificações ou prêmios pois considera *“a RT uma faca de dois gumes, afinal, caso o cliente se dirija a loja sem a estar acompanhado do arquiteto, a loja não inclui o comissionamento no preço”*. Procura estipular o valor final de seu serviço, tendo um limite que considera justo. Todavia, compreende que sua condição financeira atual lhe concede estabilidade e segurança suficiente para que sua renda mensal não esteja sustentada por comissões e para que possa cobrar um preço que considere razoável, sem desvalorização de sua atividade. Particularmente, não cobra reserva técnica às lojas onde seus clientes realizam a compra, e não permite jamais que sua orientação perca o principal foco e essência, que é direcionar o cliente em busca da melhor opção para o projeto. Concomitantemente, não recusa as comissões que os fornecedores deliberadamente a oferecem, ou seja, *“caso liguem de alguma loja, afirmando que existe uma comissão à disposição decorrente da compra de algum cliente, não há problemas em receber”*. Todavia afirma que: *“jamais liga cobrando ou se presta a buscar este tipo de remuneração, como já viu ocorrer com uma arquiteta que, durante uma visita na casa de sua cliente, perguntou onde ela havia comprado determinada cadeira e, assim que saiu da casa da cliente, imediatamente ligou para loja para saber de sua comissão”*.

Sua posição sobre o tema é embasada em um dado anteriormente citado: a desvalorização do produto final do arquiteto. Ainda hoje, mesmo como projetista renomado(a), percebe uma constante tentativa dos clientes em pormenorizar todo seu trabalho intelectual e todo o tempo despendido, para assim pagar cada vez menos pelo serviço. O que mais causa indignação é o fato de que, em certos casos, uma única peça de decoração, comprada sem hesitar, ultrapassa a quantia paga pelo projeto de ambientação.

“Tive uma cliente, certa vez, que insistiu muito para que eu baixasse o valor do meu projeto. Acontece que havia chegado ao meu limite e mantive o preço, percebendo que ela pagava a contragosto. Sendo que a pior sensação foi perceber que por um simples quadro de um artista famoso, ela pagou exatamente o mesmo preço. Além do mais, esta mesma cliente me liga e manda mensagem quase todos os dias, as quais eu tenho o prazer de responder, afinal é minha profissão. O que chateia é que esta minha disponibilidade, ela não valoriza”.

Ao se questionar sobre o tema na perspectiva de construtor(a), especialmente sobre a interferência que o custo do projeto arquitetônico (e demais projetos hidráulicos, estruturais, entre outros) teria sobre a decisão de contratação do profissional, foi informado que o fator “preço” está decididamente abaixo de fatores como conhecimento e capacidade técnica do contratado; segurança, atendimento e relacionamento e qualidade do produto final.

Ainda sob a ótica de consumidor(a), afirma que, caso descobrisse a prática de algum comissionamento oculto entre seus projetistas e fornecedores, tenderia a desconsiderar tal atitude. Por fim, sua sugestão para resolução deste conflito, seria a transparência. Particularmente ilustrou com um exemplo como a Reserva Técnica já é uma prática natural e conhecida por tantos: ao visitar uma loja com determinada cliente, foi esta última que fez questão de deixar claro ao vendedor da loja, que estava acompanhada do arquiteto e que ele deveria desde já providenciar e garantir a sua bonificação.

Trouxe como solução um método que descobriu atuando no mercado da construção civil ao precisar contratar serviços de publicidade e propaganda. Atualmente, no ramo, também existe a prática de beneficiamentos que são pagos pelos veículos de comunicação aos profissionais e agências que elaboram as campanhas de marketing das empresas contratantes.

Ou seja, uma total similaridade com a prática da Reserva Técnica na construção civil, não fosse uma diferença gritante: a completa e inegociável transparência que medeia este proceder.

No ato da contratação, dois orçamentos são oferecidos ao cliente: um com um valor reduzido, porém com a taxa de comissão (a ser recebida dos veículos de comunicação contratados) especificada com clareza; e outra cotação, com valor maior e integral, porém, com uma carta em anexo, onde a agência de publicidade deixa claro que abdica de toda e qualquer bonificação. Este documento, conhecido como “Carta de abdicação de comissão” é apresentada em todas as negociações com gráficas, jornais, rádios, TVs, entre outros veículos, e estes reverterem as possíveis comissões em descontos para o cliente final. O entrevistado em questão enxerga nesta prática a solução mais eficaz para o dilema.

Entrevistado 5:

A quinta pessoa entrevistada também possui uma imensa capacidade de contribuir com o presente estudo, dada a abrangência de sua percepção uma vez que hoje atua tanto na Arquitetura (elaborando projetos e indicando produtos para seus clientes), quanto na Construção Civil (vivendo o papel do consumidor).

Logo no início, em resposta a primeira pergunta (onde se interpela sobre sua opinião acerca da RT), ouve-se a seguinte caracterização da prática: “*Abominável!*”. Em seguida, é apresentada uma

complementação ao termo dotada de certa relatividade: *“É abominável da forma como é praticada por muitos arquitetos hoje, de forma escusa, sem ser tratada oficialmente entre cliente e arquiteto. São vários os que simplesmente fizeram dela um meio de vida e enriquecimento”*. Em outro momento, chega ainda a afirmar: *“No meu caso, se depender disso, morrerei pobre”*.

Não obstante, o(a) entrevistado(a) revela que em seu dia a dia, algumas vezes é surpreendido (a) por lojas que entram em contato informando que existe determinada quantia a ser depositada em sua conta (originária da compra feita por algum cliente). O(a) mesmo(a) não se recusa a receber e, neste momento da entrevista, se demonstra bastante reflexivo(a): *“Analisando melhor a situação, vejo que posso não estar totalmente correto em relação à lei”*. Todavia, mais a frente alega que jamais, em hipótese alguma, indica aos seus clientes onde deve ou não comprar pensando neste tipo de beneficiamento. Segundo o(a) entrevistado(a): *“o que importa é o sucesso do projeto”*. Não norteio a vida e o escritório para isso, diferentemente de muitos arquitetos que zeram o valor do projeto para compensar com Reserva Técnica”.

Quando levantada a questão dos descontos que muitos projetistas dão no seu orçamento final, onde a única forma de compensar seria a comissão oculta, percebe-se um dos motivos da indignação do interpelado.

“Recentemente um amigo me procurou para fazer a ambientação de sua casa. Por esta mesma amizade, e porque precisa movimentar mais meu escritório, reduzi o valor de projeto dele de R\$6.000,00 para R\$1.500,00. Impressionantemente ele me disse que iria pensar e avaliar. Fiquei sabendo depois que ele não fechou comigo, pois outro profissional teria oferecido a ele o projeto de graça, sem absolutamente nenhum custo! Lógico que esse profissional estava fazendo seus cálculos pensando na RT!”. Em seus projetos, afirma, veementemente, que a Reserva Técnica não tem influência nenhuma nos preços.

Em seguida, o diálogo entrou no mérito das disposições normativas e legais do CAU, onde, como visto anteriormente neste estudo, a proibição não se restringe aos comissionamentos, mas se estende a todo e qualquer benefício ou simples agrado. Tal posicionamento foi considerado pelo(a) entrevistado(a) como: *“falho, impraticável e injustificável”*. Ressalta, ainda, que as relações comerciais entre arquitetos e fornecedores demandam convívio, e que este convívio, na grande maioria das vezes, se converte em uma relação amistosa que ultrapassa os limites comerciais. Os fornecedores precisam visitar os arquitetos com constância, levando a eles as novidades acerca dos produtos e sistemas que comercializam e, no decorrer destas visitas, é impossível manter um vínculo puramente comercial. Portanto, diante desta aproximação, *“como proibir um presente, ou um convite para um almoço? E*

quanto aos brindes comerciais como agendas, canetas, dentre outros? E os convites para visitar as fábricas em outros estados?”.

Algumas soluções foram, portanto, levantadas e analisadas. De antemão, o(a) entrevistado(a) criticou a proposta de uma tabela nacional de valores, alegando a falibilidade da unificação de preços em um país tão vasto e, conseqüentemente, de custos tão variados. *“A forma de cobrança que o CAU propõe pode ser extremamente lucrativa em uma cidade do interior de SP, mas totalmente inviável em Santa Rita/PB”.* Para o(a) mesmo(a), o preço final de um projeto deveria sim sofrer uma unificação. Todos os arquitetos deveriam calcular seu custo da mesma forma, mas esta técnica precisaria ser mais adaptável a cada caso particular. Sugere que o preço final de todos os profissionais seja tabelado em uma porcentagem mínima em relação ao custo total da execução. E para não permitir que o cliente ludibrie seu projetista, uma tabela (constantemente atualizada) poderia parametrizar tais custos, tal como acontece hoje no cálculo do ITBI (imposto de transferência de bens e imóveis).

Propõe também, como possível resolução, a transparência. Lembrou que a RT é hoje divulgada em eventos promovidos pelas lojas do segmento de decoração e que tal prática começa a ser conhecida por toda a sociedade. *“Se tantos já sabem, por que não fazer logo de forma transparente?”.*

Entrevistado 6:

A sexta pessoa entrevistada possui um perfil bastante relevante para a referida pesquisa. Há mais de 30 anos trabalhando como fornecedor(a) de material de construção, atuou de forma mais ativa durante as duas primeiras décadas de sua carreira, junto aos arquitetos, promovendo a especificação de seus produtos, enquanto fazia parte de uma multinacional de 120 anos de história, com forte atuação europeia. Ressalta, logo de início, que tal prática não é compreendida e nem praticada nas demais localidades onde a empresa atua, sendo, portanto, uma exclusividade da ‘filial brasileira’. No Brasil, a Reserva Técnica já é previamente embutida no custo do produto e garantida para qualquer que seja o intermediador.

Como seu produto tinha alta penetrabilidade em obras públicas, a presença da RT era ainda mais reforçada e consolidada. Relata que era muito comum a seguinte pergunta, ora antes, ora após, o fechamento do negócio: *“O que vai ficar para a obra?”.* Em certa negociação com uma determinada empresa, hoje coincidentemente, ou não, investigada pela operação Lava-jato, o engenheiro da obra exigiu claramente a presença da RT, principalmente pelo fato de que a obra gozava de isenção de impostos, e que, portanto, tal valor destinado aos impostos deveria permanecer parcialmente no preço final para ser convertido em comissionamento aos envolvidos na decisão.

Encontrou, ainda, a conhecida RT, ao migrar para a iniciativa privada (representando uma outra fábrica, nos dias atuais), quando um(a) comprador(a) de determinada construtora, após o fechamento do pedido, ligou em seu celular para cobrar um beneficiamento: *“Durante a negociação convidamos ele(a) para que visitasse a nossa fábrica com os custos por nossa conta, o que é algo extremamente normal e transparente. Porém, o(a) colaborador(a) em questão – responsável pela compra nesta empresa – não pode ir. Diante disso, na semana seguinte, ele(a) me ligou, sugerindo que depositássemos o valor referente ao custo da viagem em sua conta”*.

Quanto ao ponto de vista do(a) entrevistado(a), percebe-se certa concordância com a prática, porém, originada nos impositivos mercadológicos. *“Às vezes, se faz necessário quando quer se tornar conhecido. Os arquitetos têm nome. E esse nome vende”*. Através desta sentença, afirma-se que existe, por meio dos indicadores, uma porta de entrada no mercado. Portanto, quando se tem em mãos um produto pouco conhecido, a penetração no cliente final se configura numa árdua, e talvez improdutiva, batalha para aqueles que não usam a RT. Porém, *“se um produto não conhecido entra em um grande projeto, ele vende mais”*, e para fazer parte destes grandes projetos, o caminho hoje é permeado pela Reserva Técnica.

Do ponto de vista pessoal, relate-se um incômodo relativo com o hábito em questão, entretanto, credita-se a ele o *status* de justificável, pois *“quando não se é conhecido, você precisa disso para sobreviver”*. Ademais, o risco que o arquiteto corre ao atrelar seu nome a determinado produto, bem como a participação que o mesmo assume durante a negociação, legitimam tal prática.

Enquanto sugestão, o(a) profissional entrevistado(a) sugere que a sociedade comercial se mobilize em torno das prescrições normativas do CAU, tornando-a clara e conhecida por todos os clientes finais. Usando-se desta prerrogativa (da ilegalidade), os fabricantes dos diversos materiais de construções deveriam negar tais comissões aos arquitetos, e, com fins de não se ver *“escanteado comercialmente”* pelos mesmos, deveriam publicar, por exemplo, em seus orçamentos, que *“conforme determina o CAU, os preços acima não incluem Reserva Técnica, ou beneficiamento de qualquer natureza para os arquitetos, designers, decoradores ou projetistas”*.

Assim sendo, gradativamente os consumidores ficariam a par, tanto da rede de beneficiamento que se oculta por trás de suas compras, quanto dos dispositivos que o protegem de tal prática, tornando-se verdadeiros fiscais. *“Desta forma, o movimento de mudança nasceria daquele que detêm o maior poder dentro da cadeia, o cliente, isentando a nós, fornecedores”*.

O(a) entrevistado(a) exemplifica afirmando que, muitas vezes, o cliente, influenciado por seu arquiteto, decide por comprar um produto mais caro por seus supostos atributos, quando, na verdade, o outro produto concorrente tinha qualidade equivalente (ou até maior), mas não pagava Reserva

Técnica ao indicador em questão, não sendo, portanto, por ele defendido. Com a atitude sugerida, o fornecedor, ora exilado comercialmente por sua opção, traria às vistas do cliente, as verdades que vetorizam a escolha do seu projetista.

“A solução é escancarar a notícia em jornais, panfletos e revistas de arquitetura. Deve-se manter a lei e colocá-la dentro do orçamento. E então, a partir do cliente final, é que virá a solução. Ele que movimentará o processo”.

Demais informações:

Algumas informações foram concedidas em caráter ainda mais sigiloso, as quais desmembramos do depoimento de cada um (ainda que os mesmos não sejam identificados) para evitar qualquer tipo de correlação ou dedução.

Houve uma advertência quanto ao proceder deste estudo. Fomos prevenidos de estarmos entrando em um “*ninho de cobras*”, e que, portanto, os procedimentos adotados deveriam ser muito sutis, e que os discursos verbais e não verbais, documentados ou não, demandariam elevada atenção e cuidado.

Ainda segundo informações coletadas com os entrevistados, o projetista consegue receber de comissionamento, em alguns casos, cerca de 3 vezes o valor cobrado pelo projeto. Por estes e outros motivos, existem certos escritórios de arquitetura na cidade, que possuem um funcionário apenas para o controle e cobrança destas bonificações.

Informou-se ainda, que em certos casos, também alguns engenheiros, compradores, gerentes de obras e outros funcionários das construtoras, são beneficiários desta prática, sobretudo quando possuem um papel decisório no processo de especificação e compra.

4.1.1.2 Análise do conteúdo das entrevistas

Quanto à gravidade do ato:

Percebeu-se, no discurso do quarto indivíduo entrevistado, e demais falas contidas em outras entrevistas, que, mesmo estando na posição de consumidor, o fato de concomitantemente atuar como projetista, faz com que este entrevistado atribua pouca, ou nenhuma gravidade aos comissionamentos ocultos, posto que em alguns momentos, seria também agraciado com bonificações de algumas lojas.

Também no segundo, quinto e sexto interpelados, percebe-se uma posição contrária, porém apenas em parte, às bonificações (sobretudo àquelas praticadas por profissionais que apenas valorizam o lucro, em total desinteresse pelas características técnicas do produto). O segundo se

mostra favorável à Reserva Técnica quando ela é “praticada em sua essência”, ou seja, quando se paga uma comissão ao profissional que conhece o produto e, por suas qualidades, o indica, sem interesse por retribuições financeiras. Enquanto isso, o quinto se indigna com a prática da RT como meio de vida, mas declara receber tal beneficiamento quando o oferecem, nunca permitindo o desvirtuamento de sua profissão. No caso do sexto entrevistado, percebe-se certa resistência a tal costume, porém, prostrada diante dos impositivos do mercado, denotando-se a percepção da Reserva Técnica como um restritivo pedágio, quase que obrigatório, atenuando a culpa de quem a ela se rende.

Enquanto isso, na primeira e terceira entrevista, pode-se observar dois profissionais que, embora tenham formação profissional na área da Arquitetura, hoje atuam como construtores (clientes), portanto, com nada a lucrar diante desta prática, pelo contrário, sendo, na maioria das vezes, os financiadores do comissionamento oculto, uma vez que é partir da compra que eles realizam que a Reserva Técnica é gerada, sendo neste caso, totalmente avessos a tal costume.

Desta forma, pode-se levantar a hipótese que atitudes e posturas extremas advêm de indivíduos que não recebem em seu dia a dia nenhum benefício por indicações, seja pela impossibilidade que sua posição confere, ou por seus rígidos conceitos éticos. Haveria, portanto, uma tendência de relaxamento do rigor moral, ou seja, uma relativização, que tende a amenizar as punições a outrem, principalmente quando se sabe que a mesma punição poderia ser aplicada ao interpelado. Se poderia induzir, portanto, que caso o ser humano percebesse as segundas intenções que permeiam suas ações cotidianas, haveria uma alteração significativa no proceder punitivo e nos critérios extremistas. Talvez, o extremismo moral de muitos seja resultante de duas condições: ou de uma personalidade que, de tão correta, seria irrepreensível, ou de uma cegueira pessoal às próprias atitudes, não percebendo os tons de aproveitamento e beneficiamento que as colore.

Surgem, portanto, as seguintes questões filosóficas: Suponha-se que seja investido e alcançado um trabalho de desenvolvimento da autopercepção humana acerca de seus atos, e que a partir dessa maior consciência se percebam as vantagens que angariamos por nossas infrações cotidianas, pergunta-se: Para onde se dirigiriam os indivíduos? Para o caminho de correção da personalidade e dos pequenos delitos? Ou trilhariam a diretriz da relativização que ameniza a transgressão alheia a fim de serem menos passíveis de punição?

O fato de ser julgados conforme julga-se, não é apenas uma máxima religiosa, mas uma lei natural defendida no meio científico com o título de “ação e reação”, uma tendência forense a qual os juristas denominam “jurisprudência” e uma dedução lógica irrepreensível, afinal, o rigor que um ser imprimir sobre o indivíduo ao lado, ficará registrado e será resgatado quando o que julgou estiver na cadeira do réu.

Quanto às origens e natureza do ato:

Quase unanimemente citada, a desvalorização do produto final do projetista se destaca como a principal causa do surgimento da Reserva Técnica. É intrínseco a quase todo cliente a busca por um menor custo, seja envolvendo um simples projeto de ambientação, ou a concepção de todo um empreendimento residencial, por exemplo. A dificuldade de se cobrar um valor justo se alarga no momento em que se busca quantificar e tornar palpável todo o esforço mental e todas as ferramentas abstratas de que o arquiteto teve que lançar mão para concepção daquilo que oferece. Após usar dom da escuta e da sensibilidade para entender os anseios do cliente, decorrem-se horas de desafio intelectual, seguidas de árduos períodos laborais de cálculos e desenhos, para que seu talento em criar resulte num mister de beleza e viabilidade técnica.

Todo esforço, porém, parece se esvair no tempo e espaço, no momento em que a obra de arte é apresentada ao seu cliente, que logo imagina que aquele projeto deve ter saído de alguma máquina ou gaveta, portanto, fruto de pouco suor e, desta forma, moderadamente recompensável.

Analisando o discurso da quarta pessoa entrevistada, percebe-se claramente o desconforto daquele profissional ao ver que o valor que o seu cliente pagou - a contragosto - por seu projeto, foi facilmente desembolsado para a aquisição um simples quadro sem a menor contestação, sendo apenas este último objeto considerado uma “obra de arte”. Paralelamente, na quinta pessoa entrevistada, sentiu-se o desconsolo do profissional ao perceber que seu cliente, mesmo diante de um excelente desconto, optou por outro que ofereceu um custo “zero”, que, por sua vez, provavelmente seria compensado de forma ilícita.

Observando esta carência, na avidez desmedida da venda, o mercado de fornecimento de materiais de construção (em especial aqueles em que a opinião do arquiteto é de fundamental importância no processo decisório), estende seu olhar sobre a dificuldade orçamentária do projetista e com um “caridoso” discurso de valorização profissional, o promete bonifica-lo por seu trabalho, mas antes sugerindo que a viabilidade deste prêmio conclama parceria.

Criou-se, então, esta rotina comercial, onde os arquitetos, para viabilizarem ao mesmo tempo sua sobrevivência financeira e manter seus clientes, passaram a reduzir os valores dos projetos e recompor sua renda com os proventos decorrentes dos comissionamentos ocultos. Conjuntamente, provavelmente pela alta ressonância que a tal prática encontrou na cultura brasileira, este costume tomou, em alguns casos, aspectos de um leilão, onde, conforme citado por três dos entrevistados, a loja ou produto mais procurado passou a ser aquele que mais oferecesse (levando, inclusive, uma das pessoas interpeladas a abandonar o ramo de fornecimento de materiais de acabamento).

Por outro lado, um dado coletado nos discursos revela uma possível contradição. Dois entrevistados, que ora se encontram na posição de clientes, afirmam categoricamente que o valor do projeto não é o principal fator de contratação. Outros pontos foram citados como preponderantes na hora de escolher o projetista, tais como: conhecimentos e habilidades, qualidade do projeto, entre outros.

Tem-se em mãos, dois discursos incompatíveis que merecem maior atenção: se segundo os clientes, a importância reside nos atributos do projeto e do profissional, como pode este último alegar uma desvalorização?

Será que esta falta de reconhecimento não teria sido uma etapa superada? Será que hoje os arquitetos já podem cobrar mais projetos de qualidade? Será que a Reserva Técnica já pode ser descartada? Ou ainda, será que aumentando o preço dos projetos, ela será mantida pelos arquitetos (no anseio de ganhar mais) com a justificativa de uma desvalorização que não mais existe? Afinal, parafraseando um dos entrevistados, *“é muito difícil recusar um presente”*.

Pode-se, ainda, perguntar sobre a postura dos clientes: será que a afirmação de “pagar mais caro por arquitetos que não recebam comissionamentos” se traduz em realidade na prática? Ou ainda, podemos nos dirigir aos fornecedores e questioná-los: Há interesse em modificar esta prática? Ou será que os fornecedores mais beneficiados neste procedimento (ou seja, os que mais pagam), enxergam nesta carência financeira e de reconhecimento dos projetistas a sua garantia de sucesso?

Quanto às possíveis soluções

Neste amplo cenário, que revelou ainda mais variáveis, soluções são trazidas à tona, vindas das diversas direções, de acordo com o ponto que o interpelado acredita ser a gênese do conflito. Tem-se como palavras-chave: transparência, valorização profissional e esclarecimento ético e conceitual.

A transparência se configura pela total publicidade do ato (que já não se mostra tão oculto assim), inclusive com clareza no ato da negociação, chegando a oferecer opções para o contratante que incluam ou não o comissionamento na rotina comercial. Trazida pela quarta e quinta pessoa entrevistada, esta tendência já se encontra plenamente estabelecida em outros segmentos e resolveria o conflito sem abolir a prática, porém, trazendo novos rumos moralmente aceitos.

A sexta pessoa questionada também patilha do mesmo raciocínio, contudo, incorporando mais vigor e energia a tal veracidade. Não vislumbra a origem espontânea desta sinceridade nos ditos indicadores, mas acredita que um impulso dos fornecedores se torne um prelúdio para uma ação contestadora e transformadora por parte dos clientes.

A valorização profissional é, concomitantemente, apresentada como solução por quase todos os interpelados e, portanto, merece atenção. Um deles, inclusive, sugere o uso de campanhas dirigidas pelos órgãos competentes (tais como conselhos de classe e sindicatos) e exemplifica com a atuação da Ordem dos Advogados do Brasil, que possui uma forte campanha de unificação da classe em torno do reconhecimento da profissão, além de um rígido controle dos pisos dos honorários advocatícios.

Compreende-se que talvez esta seja (ou tenha sido) a maior das causas deste efeito ao qual chamamos de Reserva Técnica. Porém, recompor este valor do profissional seria um caminho árduo por sua abstração e exigiria um movimento de aceitação do outro. Como fazer o consumidor reconhecer o labor do projetista a tal ponto que este último possa cobrar duas ou três vezes mais sem ser questionado?

Por fim, chegamos a proposta do esclarecimento ético, onde é sugerido o reto proceder e a irrevogável aplicação da lei por determinado indivíduo. Se existe uma norma vigente, que se torne clara, e que se cumpra, fazendo uso de redes sociais e de mecanismos punitivos. Outro, em seu discurso, não cita os mecanismos coercitivos, mas acredita que o caminho virá da conscientização moral de cada indivíduo, que, a partir do exame de consciência, deve analisar as regras e almejar o título de bom cidadão, que será concedido conforme as suas atitudes.

Esta última proposta, indiscutivelmente, demanda tempo, educação e disposição para mudar. Há aqueles que a consideram utópica, pois estaríamos falando de uma sociedade de níveis elevadíssimos de altruísmo e autocritica. Outros, porém, embasados na não finitude da humanidade (ou pelos menos na ausência de data para seu fim) acreditam na possibilidade de uma sociedade com conceitos morais mais elevados.

4.1.1.3 Correlação das entrevistas com o Referencial Teórico

A ruptura entre a norma e o ato:

Um indiscutível exemplo da típica contradição brasileira, entre o normativo moral e a *práxis* humana e sociocultural. Eis o que se verificou na anterior pesquisa bibliográfica, e se robusteceu empiricamente nas entrevistas realizadas. De um lado, a antiga, entranhada e persistente atitude dos comissionamentos ocultos, de outro, a axiomática orientação do Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil (CAU/BR):

O arquiteto e urbanista deve recusar-se a receber, sob qualquer pretexto, qualquer honorário, provento, remuneração, comissão, gratificação, vantagem, retribuição ou presente de qualquer natureza – seja na forma de consultoria, produto, mercadoria

ou mão de obra – oferecidos pelos fornecedores de insumos de seus contratantes, conforme o que determina o inciso VI do art. 18 da Lei nº 12.378, de 2010 (CAU/BR, 2016).

O paradoxo seria espantoso (e o é para muitos estrangeiros) se fosse não habitual no Brasil. Hábito este, que faz com que multinacionais – conforme citado pelo sexto entrevistado, modelem sua postura ética, com permissividades indispensáveis para a sobrevivência comercial neste país, ainda que contrárias as prescrições vigentes – teoricamente – no mesmo. O quinto entrevistado, defendendo a incoerência entre norma e vida prática, assim conceitua o direcionamento acima destacado: *“falho, impraticável e injustificável”*.

Conforme citado neste estudo, Pegoraro (2013, p.111) explica tal insuficiência das normas, pela abordagem kantiana, que, por sua vez afirma que “[...] o homem se submete a lei moral, ao ‘eu devo’; mas esta submissão é, ao mesmo tempo, uma decisão livre do ‘eu quero’ [...]”.

A baixa adesão às diretrizes do CAU/BR, comprova uma não unanimidade quanto as deliberações do conselho por parte dos profissionais. Deduz-se uma baixa representatividade (ao menos no campo ético), que pode ser atribuída à ausência de diálogo e consulta durante sua concepção. Essa inferência se fundamenta na proposta ética de Habermas, apresentada em capítulos anteriores, que, ao contrário da impositiva ética kantiana, fundamentada por uma deliberação do “eu” sobre o que seria o “dever”, propõe que a norma universal deve ser resultado de discussões, diálogos e debates entre os participantes, em busca de um consenso, culminando numa proposta elaborada pelo “nós” (PEGORARO, 2013).

“Em vez de impor a todos os outros uma máxima que eu quero que se torne universal, eu submeto a máxima a todos os outros para examinar, ao longo de uma discussão, sua pretensão de universalidade” (HABERMAS, 1987 *apud* PEGORARO, 2013).

Todavia, caso um neoaristotélico aconselhasse o CAU, o preveniria que a proposta conciliatória habermasiana trabalha no campo utópico da total retidão de caráter, desconsiderando as virtudes, vícios e variáveis metafísicas da humanidade, tão bem abordadas pelas éticas grega e cristã. Platão (2001), em “A República”, nitidamente sugere a interferência das forças mais íntimas e viscerais do homem nas suas atitudes e escolhas ao enunciar: “Não peço que me mostres o exemplo de um ato justo, mas peço que me faças ver a essência por força da qual todas as condutas justas são justas”.

Aristóteles (1972 *apud* CHANLAT, 1992) ilustra a distância entre a lei e o ato, que não necessariamente acompanhará a primeira, sempre requerendo uma opção do agente em cumpri-la: “[...] o fim não consiste no estudo e no conhecimento puramente teórico das diferentes ações, mas [...]”

na sua execução. [...] no que concerne igualmente à virtude, não é suficiente apenas saber-se o que ela é, mas deve-se esforçar igualmente por possuí-la e colocá-la em prática [...]”. Lima Vaz (1988), um grande autor contemporâneo, inspirado na ética tomista, defende ainda mais fortemente esta tese ao expor o homem, em seus escritos, como “causa de si mesmo”.

Um consenso teórico surge por Rawls, em 1993, onde o mesmo, a despeito de sua origem kantiana, propõe uma flexibilização da rigidez, harmonizando princípios formais – neste caso as normas do CAU – e natureza humana, enunciando que o primeiro encontra no segundo um contributo indispensável (PEGORARO, 2013).

Vazquez (2005), ainda mais próximo dos nossos dias atuais, sintetiza a realidade deste estudo, ao exprimir que a teoria deve sempre consultar a vida prática para não se tornar um postulado estéril e distante da realidade, tal qual a diretriz normativa em questão, que, apesar de vigente, se vê desconsiderada diante de escritórios de arquitetura, onde o lucro se compõe, majoritariamente, dos proventos “proibidos”.

O lucro como “Bem” aristotélico, porém limitado pelo “rosto do outro”:

Ponderando sobre a origem desta prática, e acerca de sua sobrevivência mesmo diante de regras antagônicas, retornamos aos princípios aristotélicos, invocados no início deste trabalho, a respeito do conceito de “Bem”. Tal termo foi amplamente utilizado na ética clássica para definir o fim último, o norteador das atitudes humanas: “[...] em todas as ações e propósitos, é ele a finalidade; pois é tendo-o em vista, que os homens realizam o resto”. Assim, ele o define: “[...] aquilo em cujo interesse se fazem todas as coisas. Na medicina é a saúde, na estratégia a vitória, na arquitetura uma casa [...]” (ARISTOTELES, 1991).

Continuadamente mencionada e criticada pelos entrevistados, a visão voltada para o lucro, em alguns arquitetos, indicadores e fornecedores, seria o componente ímprobo da, originalmente justificável, Reserva Técnica. A princípio, o comissionamento por indicação nasce como uma justa e inocente gentileza, assim permanecendo em alguns poucos, tal qual o segundo interpelado. Porém, se reverte em perversa e maliciosa quando incorporada ao comportamento de profissionais onde o fim último (ou o “bem”, no conceito grego) é a ganância. Entrevistados relatam que determinados colegas de profissão permitem que sua opinião e conselho (que originalmente deveriam se destinar ao melhor para o cliente e o projeto) sejam direcionadas de acordo com o valor do beneficiamento prometido.

Bauman (1997, p. 6), em seu conceito de “modernidade líquida” – título que atribui a nossa época atual, onde nada mais é firme e duradouro, mas se dissolve do ar – denuncia que as virtudes, antes valorizadas, hoje seriam como “[...] grilhões uma vez considerados necessários, agora estimados claramente supérfluos: outra ilusão que homens pós-modernos podem muito bem dispensar”. Na mesma lógica, Lima Vaz (1988, p.23) alerta para o “[...] advento de uma sociedade na qual o econômico alcançou uma dimensão e um peso enormes [...]”.

Supondo que estejam corretos, e que, portanto, o “Bem” do homem pós-moderno esteja no lucro, não se pode esquecer da otimista compreensão de Leisinger e Schimit (2002, p.22): “Entre conduta moral e economia lucrativa não existe nenhuma relação de exclusão: ou uma ou outra. Não é o lucro como tal, nem seu valor, o que importa para a análise ética, mas sim a maneira de obtê-lo [...]”.

Por conseguinte, a escolha individual sobre o conceito do “Bem” não representa um problema ético. Se a opção do ser é pautada pela ambição, lucro e ganância, esta é uma escolha justa e digna de respeito, pois resulta da autonomia, liberdade e independência de que goza o ser humano. Aprovável ou repreensível, seriam os meios utilizados neste percurso, cujo limite é muito bem proferido por Lévinas (1993 *apud* PEGORARO, 2013, p.11): “o apelo ético é o rosto do outro que me interpela exigindo igual respeito”.

Preservado o direito que o profissional detém, de pautar sua carreira no lucro, seria a Reserva Técnica, um meio admissível ou censurável? Tal resposta, já foi anteriormente dada, pelo Instituto de Arquitetura do Brasil, que soube reconhecer no cliente o “rosto do outro”:

É uma prática condenável, pois induz à perda de independência profissional, avilta os preços dos projetos e, às vezes, engana o consumidor quanto aos reais motivos de escolha de uma marca. [...] E o mais sério: os recursos para pagar projeto mais RT saem do bolso do consumidor lesado (IAB *apud* CAU/BR, 2016).

Exemplos não faltam nas entrevistas anteriores, para constatar o agravo ao consumidor. Profissionais citam casos em que, por exemplo, mesmo diante de um bom desconto, seu cliente preferiu contratar outro arquiteto a custo zero, não sabendo, porém, que certamente pagaria mais caro no momento da execução e compra dos produtos, por estes estarem envolvidos em RT. Na sexta entrevista, fica evidente o impacto do comissionamento oculto nos preços finais apresentados ao consumidor, uma vez que empresas multinacionais chegam a adaptar sua composição de custos para incluir a indispensável Reserva Técnica.

Uma crítica mais áspera poderia derivar de um paralelo entre a situação relatada pelos entrevistados, e o conceito que Leisinger e Schmitt (2002) trazem acerca do repelente termo “corrupção”. Para eles, a troca de benefícios, nem sempre financeiros, mas também em forma de favores e favoritismos, onde um dos envolvidos, dispondo de uma forma de influência ou poder, retira os olhos do bem comum – ou do “rosto de outro”, e age com vistas a interesses privados, é caracterizado como um ato corrupto.

O CREA-SP (2010), por sua vez, elenca como conduta vedada em seu Art. 10º “usar de privilégio profissional ou faculdade decorrente da função de forma abusiva, para fins discriminatórios ou para auferir vantagens pessoais”. Conjuntamente, a Controladoria Geral da União, junto ao Instituto Ethos, assim qualifica o vocábulo “corrupção”:

Relação social [...] que se estabelece entre dois agentes ou dois grupos de agentes corruptos e corruptores, cujo objetivo é a transferência de renda dentro da sociedade ou do fundo público para a realização de fins estritamente privados. Tal relação envolve a troca de favores entre os grupos de agentes e geralmente a remuneração dos corruptos ocorre com o uso de propina ou de qualquer tipo de pay-off, prêmio ou recompensa (CGU, 2009, p. 60).

Concomitantemente, colocam-se em evidencia, trechos retirados das entrevistas, cuja associação ao execrável termo, acima descrito, fica a cargo do leitor: *“O que vai ficar para a obra?”; “caso liguem de alguma loja afirmando que existe uma comissão a disposição, decorrente da compra de algum cliente, não há problemas em receber”; “[...] na semana seguinte, ele(a) me ligou, sugerindo que depositássemos o valor referente ao custo da viagem em sua conta”; “É muito difícil recusar um presente”; “Na pratica, o que acontece é que a loja que paga mais comissão, normalmente é a que mais é visitada, justamente pelas indicações dos profissionais [...]”.*

O impositivo do contexto, construído pelo “eu”:

O tema deste estudo se figura como um desafio natural, aos portadores de autocrítica, típico da maiêutica socrática, onde o ser se vê em xeque, confrontando seus valores com seus atos, submetendo-se ao júri que nasce em sua mente, por meio da luz que se acende sobre o tema e o flagra em si mesmo.

“Analisando melhor a situação, vejo que posso não estar totalmente correto em relação à lei”. Esta frase, de autoria de um dos arquitetos entrevistados, resume bem o nascedouro motivacional

deste trabalho: rasgar o véu que encobre o contrassenso existente entre teoria e prática, norma e ato, submetendo um ou outro, ou, quem sabe, ambos, a uma revisão que os leve a sintonia.

Outros entrevistados, em igual sobressalto, confrontados a responderem pela contradição entre norma e ato que, surpresos, deflagram em si, diminuem sua autonomia humana, subjugando-se ao contexto, e abdicando do papel de autor social.

A segunda pessoa entrevistada, por exemplo, relata seu choque ao perceber que muitos profissionais da construção civil, antes de conhecer seu produto, questionavam sobre o valor que ganharia para indicá-lo, mostrando que, portanto, para vender naquela obra, o que importava era o comissionamento oculto.

A esta situação embaraçosa, pode-se recorrer a mais elevada moral e, com disposição e firmeza, negar tal beneficiamento, certo, porém, de que será renegado junto com seu produto. Nada obstante, também existe outra fonte de recurso: a possível situação precária do vendedor, e o apelo do “rosto do outro”, sendo que do “outro” que está em casa, ou seja, a sua família que espera ansiosa e sedenta pelo provento de seu trabalho. De um lado, seus valores, de outro, o mercado predatório e a necessidade de subsistência e, entre eles, a necessidade de uma resposta imediata àquele indivíduo que, por sua influência, demarca a fronteira entre a venda e o insucesso.

Esse conflito é expressado visivelmente no referencial teórico por Leisinger e Schmitt (2002), quando os mesmos colocam o sistema econômico como um criador de um dilema sem precedentes, ao apresentar o indivíduo à pobreza e à escassez. Como bem disse o sexto entrevistado, quando concedia o *status* de “justificável” à Reserva Técnica: *“quando não se é conhecido, você precisa disso para sobreviver”*.

Também no apelo da sobrevivência, se encontra a justificativa dos impositivos organizacionais. Obrigado a garantir seu emprego, sobretudo em tempos de crise, o ser se encontra, frequentemente, submisso à violência das metas e resultados esperados. “Dos ‘súditos’ não se esperam outra coisa senão a obtenção das metas – como, isto é com eles. Eles são deixados sozinhos com os problemas morais que eventualmente apareçam” (LEISINGER; SCHMITT, 2002, p.57).

E para chegar a estas metas, as vendas são o único caminho, porém, o caminho que leva a elas (pelos menos os mais rápidos), na maioria das vezes, já estão ditados. *“Às vezes, se faz necessário quando quer se tornar conhecido. Os arquitetos têm nome. E esse nome vende. [...] se um produto não conhecido entra em um grande projeto, ele vende mais”*. Ao escutar esta opinião por meio

das entrevistas, se torna clara a percepção de um mercado acelerado por um “pedágio”, e, ao mesmo tempo, inacessível aos que não pactuam do mesmo pensamento.

Contudo, a teoria não defende, absolutamente, a total impotência dos agentes perante o meio. Vários autores abordados neste estudo, ainda que reconheçam os impositivos do contexto, defendem a independência do ser e a sua autoria social. Vazquez (2005, p.31) declara que apesar dos condicionamentos das mais diversas ordens, o homem sempre terá ao seu dispor “[...] uma margem individual para poder decidir e agir [...]”, sendo, portanto, “causa de si mesmo” como conceitua Lima Vaz (1988, p.80). Este último, compara o homem com uma molécula no meio celular, ou seja, tangido por forças que ordenam e conduzem seus movimentos, todavia, defende que a “[...] realidade não seja experimentada pelo indivíduo como uma [...] força exterior ou um destino cego e oprimente”. Já o primeiro, faz uma analogia similar ao expressar que “O sujeito do comportamento moral é o indivíduo concreto [...]”, ainda que depare “[...] com o normativo como algo já estabelecido e aceito por determinado meio social [...]”.

Não apenas fornecedores, mas também todos os indicadores e arquitetos entrevistados depositam sobre a conjuntura mercadológica a razão de seus atos ou de seus companheiros de classe. Profissionais desconsolados pelo pouquíssimo reconhecimento de seu labor, e, porque não dizer, de sua arte, se vem impulsionados a aceitar, ou até incentivar, a Reserva Técnica, a fim de recompor sua renda, defasada pelos abusivos descontos exigidos pelos seus clientes.

Perante esta amálgama de justificativa e lamento, com forte inclinação ao relativismo e predisposição ao afrouxamento moral, invoca-se um dos maiores pensadores dos tempos atuais, Zygmunt Bauman (1993, p.9), que, como bom filósofo, responde com uma pergunta: “As ações podem ser certas num sentido, e erradas em outros. Que ação deve ser medida e por que critérios? E se numerosos critérios se aplicam, a qual dar prioridade?”

Nas mãos do indivíduo, a resposta:

Relacionadas as entrevistas com o referencial teórico deste estudo, se parece chegar a um devaneio improdutivo, posto que no lugar de soluções, apresenta novas perguntas. Todavia, já se alertava anteriormente que o problema do que fazer em cada situação concreta é um problema prático-moral e não teórico-ético [...]. Se na vida real um indivíduo concreto enfrenta uma determinada situação, deverá resolver por si mesmo, com a ajuda de uma norma que reconhece e aceita

intimamente, o problema de como agir de maneira a que sua ação possa ser boa, isto é, moralmente valiosa (VAZQUEZ, 2005, p.17).

Percebe-se que, invariavelmente, o estudo ético cumpre, com louvor, o seu papel, no instante em que estimula a discussão constante, portanto sem fim ou orientações concretas. Os seus produtos não são regras, leis ou mandamentos ditados externamente e capazes de isentar o ser da temerosa culpa, fruto da implacável consciência. Ao contrário, seus frutos são as ricas bases filosóficas, conceituais ou experimentais, que capacitam o homem a realizar suas próprias escolhas.

Baruch Spinoza (1623-1677), em sua época, segundo Vazquez (2005), preconizava que o primeiro passo para a evolução seria migrar, pelo conhecimento, de uma sujeição cega e espontânea, para uma sujeição consciente. Karl Marx (1818-1883) e Friedrich Engels (1820-1895), de igual modo, valorizavam o conhecimento da casualidade a qual o homem está exposto, creditando a esta ciência um poder de transformação e de domínio sobre a natureza externa e interna.

As concepções de Aristóteles serão eternamente dignas de apreciação, ainda que distantes do contexto atual, e desconhecedoras da “mão invisível” do mercado capitalista, dada a sua incomparável compreensão do ser humano, em sua mais profunda essência. Por mais que possa contrastar com os perfis profissionais presentes na nossa sociedade, deve-se evocar uma de suas importantes conclusões, onde defende o homem como criatura potencialmente ética, mas que se aperfeiçoa “pelo exercício, como também sucede com as artes; [...] por exemplo, os homens tornam-se arquitetos construindo e tocadores de lira, tangendo esse instrumento. Da mesma forma, tornamo-nos justos praticando atos justos, e assim com a temperança, a bravura, etc” (ARISTOTELES, 1991).

Isto posto, observa-se com clareza nas entrevistas que, debruçando-se sobre o tema, o próprio homem começa a descobrir a vereda que leva ao bem comum e ao crescimento moral. Seis entrevistas, seis propostas diferentes, todas valiosas, decorosas, apropriadas, aplicáveis e dignas de discussão.

Campanha de valorização profissional; divulgação das normas e leis vigentes por mídias e redes sociais; rediscussão de tais normas; oficialização e transparência na prática da RT; conscientização ética; envolvimento do cliente final como agente fiscalizador; entre outros. Caminhos que nascem do próprio homem, e não de uma ciência prescritiva. Este é o universo da ética e da moral, pois como afirmam Leisinger e Schmitt (2002), “moralidade – ou falta de moralidade – é trazida para os sistemas através das pessoas, por suas orientações de valor e pela consistência de seus compromissos”.

4.1.1.4 Considerações finais das entrevistas

Conclui-se, a partir do exposto até o presente momento, uma necessidade evidente de se responder aos novos questionamentos levantados (a partir do cruzamento entre referencial teórico e resultados das entrevistas), posto que, os mesmos são indispensáveis para satisfazer os objetivos delineados no início deste trabalho.

Tal exiguidade de resposta foi sanada por meio de um questionário, o qual atendia aos mais variados anseios. No campo geral dos conceitos morais, pergunta-se: A rigidez ética é típica daquele que não se beneficia dos “deslizes morais”? Há uma tendência à flexibilização das normas morais, quando o sujeito entende que pode ser julgado com o mesmo rigor que aplica a outrem?

Especificamente no trato mercadológico em questão, surgem as dúvidas: Será que o cliente está, de fato, disposto a valorizar mais o labor do projetista, pagando mais por seus serviços, e permitindo que o mesmo dispense a RT da sua composição de renda? Será que o projetista, por sua vez valorizado e recebendo um valor justo por sua arte, abrirá mão dos comissionamentos? Será que os fornecedores estão realmente incomodados com a situação? Ou será que preferem manter tal prática, pois enxergam nela a manutenção de suas vendas? Seria a ânsia por mudança uma característica apenas daqueles que são prejudicados (por pagarem pouco ou nenhum valor de RT)?

E em relação às possíveis soluções, questiona-se: Qual o nível de concordância da classe dos arquitetos e urbanistas com as medidas do seu conselho de classe (CAU)? Qual a percepção da maioria acerca das soluções sugeridas (valorização profissional; novas formas de parametrização do valor cobrado; oficialização e transparência definitiva na prática da RT; entre outros)?

Ademais, sentiu-se a conveniência de analisar outros componentes neste instrumento de pesquisa, que almejavam delinear caracteres do público estudado, tais como: mudanças de percepção mediante faixa etária; opinião global de cada subgrupo em relação a prática em si e atitudes e ações costumeiras ligadas ao cotidiano da RT.

4.1.2 Questionários

Questionários consistem, segundo Gil (2002), em instrumentos que possibilitam ao pesquisador conhecer o comportamento das pessoas, interrogando-as diretamente. Sua vantagem reside no conhecimento íntimo da realidade, ainda que passível de distorções.

Outros autores, como Silva e Menezes (2005), elencam caracteres obrigatórios para esta técnica, tais como: clareza; objetividade; imparcialidade; nítida orientação de preenchimento; lógica no ordenamento das questões; ausência de dubiedade nos enunciados; entre outros.

Neste caso em específico, onde se estudaram os comportamentos e opiniões de três grupos distintos, se fez necessária uma adaptação a cada qual. Utilizando um software, gratuitamente disponibilizado pelo *google*, optou-se por iniciar o questionário com uma breve explanação sobre o tema, na expectativa de dirimir possíveis receios do público respondente.

Decidiu-se por elaborar este instrumento de coleta de dados apenas após a conclusão do levantamento anterior (as entrevistas semiestruturadas), pois, seguindo as instruções de Almeida (2006), se aproveitariam os *insights* resultantes de tal interpelação. De fato, as perguntas da etapa conseguinte, descritas a seguir e apresentadas no Apêndice A, são reflexos diretos da fase anterior, e auxiliam a compreender a dimensão e a aplicabilidade das opiniões coletadas.

No texto introdutório, buscou-se convergir a atenção do interpelado para a gravidade do dilema ético em questão, convencendo-o da urgente necessidade de, no mínimo, discussão sobre o tema. Desta feita, clamava-se por atenção e sinceridade nas respostas, pois delas poderiam surgir uma solução para tal conflito. Ainda nesta primeira seção, o indivíduo deveria indicar o grupo ao qual pertence, sendo, por conseguinte, direcionado as questões personalizadas ao mesmo.

Em um segundo momento, as perguntas seguem-se, de acordo com a área escolhida, sempre prezando pela objetividade, imparcialidade e clareza. Aos pertencentes do grupo intitulado como “CLIENTE”, os questionamentos iniciam-se com o propósito de sondar o quanto a prática da “Reserva Técnica” é explícita para eles, posto que estamos tratando de um comissionamento “oculto”. Em seguida, questiona-se sobre sua opinião acerca da mesma e, na pergunta seguinte, se levanta a propensa justificativa de “subsistência financeira” apresentada pelos projetistas e indicadores.

A terceira pergunta pede ao entrevistado que manifeste seu ponto de vista, de forma escalonada, acerca dos critérios mais importantes na hora de contratar um profissional. Na quarta e quinta pergunta, são apresentadas ao respondente duas das soluções propostas nas entrevistas, sendo elas: a maior valorização do profissional, e a transparência, respectivamente. Por fim, o mesmo é convidado a identificar com maior detalhe o cargo ou posição que ocupa no grupo em questão.

Ao optar pelo grupo “FORNECEDOR”, o indivíduo encontrou pela frente questões semelhantes. A princípio, foi questionado sobre a frequência com que faz uso de tal prática e, seguidamente, sobre o seu sentimento diante da mesma.

Sendo o “impositivo de mercado” uma das justificativas do comissionamento oculto mais suscitadas nas entrevistas, procurou-se questionar o fornecedor quanto a influência da “Reserva Técnica” no sucesso da venda. Neste íterim, procurou-se saber sobre os assédios e propostas que, possivelmente, recebem de indicadores ou pessoas influentes na compra.

Logo após, solicitou-se que o fornecedor, de forma escalonada, ranqueasse os itens que são mais valorizados pelos projetistas e indicadores no ato da especificação de seu produto. Por fim, também foi solicitado um detalhamento maior de seu cargo e de sua atuação no mercado.

Àqueles que se enquadraram como “INDICADOR”, foram destinadas perguntas também personalizadas, sendo a primeira delas referente a frequência com a qual recebe a “Reserva Técnica”, seguida de uma outra pergunta sobre seu sentimento em relação a mesma.

Posteriormente, colocou-se em julgamento outra vez a justificativa da “subsistência financeira”, agora, sob a ótica dos projetistas e indicadores. Mais à frente, questionou-se, ainda, se mediante a valorização conclamada, a prática tenderia a ser abolida ou não.

Em outro momento, também se solicitou o ranqueamento de valores, em consonância com o que foi requisitado nos outros dois grupos. Primeiramente, perguntou-se sobre o que percebiam ser mais importante para os seus clientes na hora lhes escolherem como projetistas e, logo após, avaliou-se a percepção dos indicadores sobre o que eles consideram mais importante no momento de especificar e indicar um produto ou serviço.

Por último, como nos demais casos, o questionário demandou do entrevistado uma especificação mais detalhada de sua forma de atuação no grupo escolhido. No terceiro e derradeiro momento deste levantamento, buscou-se traçar um perfil socioeconômico dos interpelados, questionando-os sobre sexo, faixa etária, rendimentos e tempo de atuação no mercado da construção civil.

4.1.2.1 Resultado dos questionários

Nesta seção será divulgado o produto final deste último instrumento escolhido, o questionário. Aplicado cuidadosamente durante 15 dias (do dia 26 de setembro ao dia 10 de outubro de 2016), sempre buscando interpelar indivíduos claramente imersos ao ambiente da pesquisa, tal mecanismo foi

de singular importância para avaliação, consolidação e até refutação dos resultados obtidos pelas entrevistas, bem como serviu de mediador entre os pressupostos do Referencial Teórico e a realidade.

Paralelamente à apresentação dos resultados, serão feitos cruzamentos com os frutos da etapa anterior do estudo (entrevistas), visto que ambos resultados, entrelaçados, irão compor um mister da abordagem qualitativa aprofundada e da pesquisa quantitativa global.

4.1.2.2 Análise dos resultados dos questionários (descrição pura e causal)

Entrevistaram-se 96 pessoas. Sendo: 49 do grupo “Clientes”, 21 “Fornecedores” e 26 “Indicadores”. A grande maioria dos respondentes (81,3%) foi do gênero masculino. Mais da metade (52,1%) tinha entre 30 e 45 anos. A renda bruta mensal dos entrevistados variava quase entre R\$ 1.000 e R\$ 24.000 (com destaque para os que ganhavam entre R\$ 6.000 e R\$ 12.000), e 74% dos indivíduos se encontravam em atividade no mercado a mais de 5 anos. *A priori*, serão descritos os resultados encontrados de acordo com o grupo específico, para em um último momento, pelo entrelaçamento dos conceitos e conclusões, chegar-se a um panorama global.

Cliente

A primeira pergunta destinada aos clientes ansiava saber em que grau os interpelados tinham contato com a Reserva Técnica em suas relações comerciais. Percebeu-se que 57,2% afirmaram já ter se deparado com tal prática de maneira evidente; e 18,4% não tinham certeza, mas desconfiavam que o beneficiamento ocorria ocultamente. Aos 24,5% remanescentes, sobravam apenas as seguintes opções: *“Nunca procurei observar, pois considero algo irrelevante”*, *“Nunca procurei observar, pois desconhecia a existência desta prática”* e *“Não, nunca me deparei de forma evidente”*. Impressionantemente, todos escolheram esta última, fato pelo qual se pode concluir que 100% dos entrevistados conhecem a prática (uma vez que nenhum afirmou “desconhecer a existência” da mesma), e que ninguém considera o fato simplesmente “irrelevante” (por não terem escolhido a primeira opção). Conclui-se, portanto, pela nítida existência da RT, pela relevância da questão e pela sua notoriedade (ao contrário do almejado ocultamento).

Em seguida, questionou-se diretamente sobre o grau de concordância do cliente com a prática. Observou-se 67,3% discordam da mesma, contra apenas 10,2% que concordam, enquanto 22,4% denotam uma posição intermediária.

Posteriormente, interpelou-se o entrevistado outra vez sobre a sua posição em relação a RT, todavia, apresentando como pano de fundo, uma das justificativas mais comentadas nas entrevistas em defesa do comissionamento: a desvalorização profissional e a consequente redução do valor do projeto, levando o indicador a fazer uso da Reserva Técnica para sua subsistência financeira. Percebeu-se que o grau de concordância aumentou timidamente de 10,2% para 16,4%, evidenciando uma baixa sensibilidade a tal argumento. Avaliou-se, ainda, que o grau de discordância aumentou para 71,4%, ao passo que diminuíram os que mostravam uma opinião moderada (de 22,4% para 12,2%). Por conseguinte, nota-se que o cliente confere pouca validade a esta alegação dos indicadores.

A etapa posterior apresentou aos entrevistados uma lista com 5 critérios para escolha do profissional a elaborar seu projeto, aos quais ele deveria destinar um valor, de acordo com a importância que conferia a cada um. Destinaria ao item uma categoria de 1 a 5. Sendo a valoração com peso 1 representando uma elevada importância e 5 uma baixa relevância. Em seguida, foram estipuladas pontuações para cada item. Ao item com valoração 1 se atribuiu 5 pontos; ao item 2 foram dados 4 pontos; e assim por diante, até o item 5, que recebeu 1 ponto. Desta forma, se somaram os pontos de cada atributo elencado e verificou-se a pontuação da tabela abaixo.

Tabela 1: Atributos mais importantes para escolha do profissional a elaborar o projeto

Atributos	Pontuação
Valor do projeto	189
Qualidade do projeto	206
Acompanhamento e disponibilidade do projetista	196
Experiência, histórico e qualificação do projetista	193
Empatia e capacidade de transmitir segurança	199

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Percebe-se que todos os critérios são largamente importantes, havendo baixíssima disparidade entre eles. Porém, ainda com pouca distância em relação aos demais, o item “Valor do projeto”

demonstrou a menor pontuação, podendo ser rotulado como menos importante. Tal fato está em consonância com o discurso de dois dos entrevistados (participantes do grupo “clientes”) que afirmavam, categoricamente, que escolhiam seus projetistas através de outros fatores mais relevantes que o custo do projeto. Provavelmente, é este comportamento que confere à pergunta anterior os resultados, *a priori* “insensíveis”, mas agora supostamente explicados.

Até o momento, pode-se deduzir que o cliente não se sensibiliza pela necessidade financeira defendida pelo indicador, mantendo sobre a Reserva técnica o rótulo de “injustificável”, justamente pelo fato de que, segundo o mesmo, não escolhe seu projetista de acordo com o dispêndio. Contudo, percebe-se que este item, “Valor do projeto”, ainda sim, recebe alta pontuação na escala de importância dos critérios elencados, o que faz da próxima pergunta, um elemento crucial.

Apresentou-se, então, o seguinte cenário: A Reserva Técnica seria permanentemente abolida, gerando um ajuste natural dos valores dos projetos, a fim de recompor o rendimento dos profissionais. Diante disso, indagou-se aos clientes se os mesmos pagariam mais caro por projetos, agora, indubitavelmente, livres da RT, lembrando-os ainda, que os fornecedores tenderiam reduzir o valor de seus produtos, dada a ausência do comissionamento. O resultado, porém, foi desanimador, conforme tabela a seguir.

Tabela 2: Comportamento do cliente em relação ao valor do projeto, mediante a abolição da RT

Comportamento	Respostas
Não pagaria mais caro. Prefiro a manutenção da prática da maneira vigente.	20,4%
Não pagaria mais caro, e ainda defendo a abolição da prática	51%
Pagaria até 50% mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	22,4%
Pagaria até o dobro mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	2%
Pagaria até o triplo mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	4,1%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Percebe-se que mais da metade dos entrevistados apresentaram a inflexível opção de não pagar mais caro e, ainda assim, defender a abolição da prática, numa postura unilateral e individualista,

sem nenhum apreço pela vida financeira alheia. No total, 71,5% é contra qualquer medida que onere o seu orçamento, e apenas 28,5% dos clientes compreendem o impacto da abolição da RT na renda do profissional, se propondo a um desembolso maior.

Não obstante, deve-se avaliar a medida com que se propõem. Ao se ater às entrevistas, lembrar-se-á que, em certos casos, arquitetos chegam a compor 2/3 de sua renda com a RT, desconsiderando casos em que os mesmos zeram o valor do projeto, para lucrar apenas com os beneficiamentos ocultos (conforme citado por um entrevistado). Nestes casos, seria necessário que o projetista aumentasse em 3 vezes o seu orçamento. Entretanto, somente 6,1% dos respondentes afirmaram que pagariam o dobro ou o triplo do valor do projeto.

Conclui-se, portanto, que pela baixa empatia e sensibilidade dos clientes em relação à vida financeira dos indicadores, a abolição da Reserva Técnica poderia culminar em prejuízos parciais e iníquos.

Por fim, apresenta-se outro caminho como possível solução: a transparência. Coletada nas entrevistas, esta proposta se baseia na *práxis* encontrada em outros ramos, como o da publicidade e propaganda. Em resumo, são oferecidas duas opções: uma com um custo menor para o cliente, porém autorizando, declaradamente, o projetista/indicador a receber RT dos fornecedores; e outra com um custo maior, onde o projetista/indicador se compromete a não receber nenhum provento dos negócios que forem efetivados por sua especificação. Pergunta-se, novamente, sobre a concordância com a prática, agora neste translúcido cenário.

Verificou-se que o índice de concordância em relação a Reserva Técnica passa de 10,2% (índice coletado na pergunta inicial) para 38,7%, ao passo que o grau de rejeição cai de 67,3% para 36,7%, denotando que tal recurso seria parcialmente viável.

Fornecedor

A este grupo, se adotou um roteiro similar, questionando-se primeiramente acerca da frequência com que pratica a Reserva Técnica em suas transações comerciais. Em uma escala de 1 a 5, onde 1 seria “sempre” e 5 “nunca”, verificou-se que a distribuição descrita a seguir:

Tabela 3: Frequência com que os fornecedores pagam RT aos projetistas/indicadores

Frequência	Respostas
Sempre	9,5%
Quase sempre	9,5%
Eventualmente	23,8%
Quase nunca	9,5%
Nunca	47,6%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Concebe-se, portanto, de acordo com os dados, que 57,1% nunca, ou quase nunca, aderem ao comissionamento oculto. Contudo, 42,8% confirmam a prática, sendo 23,8% com baixa frequência, o que comprova a existência da mesma, ainda que diante de uma proibição legal.

Na segunda questão, quanto ao sentimento pessoal do fornecedor em relação a este costume, averiguou-se um alto grau de desconforto (71,4%), em comparação aos poucos que se declararam tranquilos em relação a RT (14,3%). Conclui-se, por estes breves dados, que a prática (encontrada em 42,8% dos entrevistados) nem sempre é agradável e conscientemente imperturbável.

Tabela 4: Comportamento do Fornecedor diante da prática da RT

Comportamento	Respostas
Confortável	9,5%
Parcialmente confortável	4,8%
Intermediário	14,3%
Parcialmente desconfortável	0%
Desconfortável	71,4%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

A esta inferência, acrescentamos o desabafo dos fornecedores entrevistados, que fundamentaram suas atitudes pela existência de um impositivo mercadológico que, inegociavelmente,

obrigavam a prática da RT àquele que almejasse vender. Sob este aspecto, foi aplicada um terceiro questionamento, visando identificar a influência de tal comissionamento, no ato da venda.

Tabela 5: Influência da RT para consolidação da venda, sob a ótica dos fornecedores

Influência da RT no ato da venda	Respostas
Extremamente Influyente	9,5%
Consideravelmente Influyente	23,8%
Medianamente influyente	19%
Pouco Influyente	23,8%
Pouquíssimo influyente	23,8%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Conforme os dados da Tabela 5, depreende-se que realmente existe uma considerável influência da Reserva Técnica no sucesso comercial, porém não tão acentuada como se previa pelos discursos encontrados nas entrevistas da etapa anterior. Apenas 9,5% declaram uma forte influência e 23,8% dizem haver uma influência considerável.

O próximo anseio da pesquisa, consistia em saber o quanto tais fornecedores eram assediados pelos indicadores e projetistas. Supreendentemente, averiguou-se que 76,2% já teriam recebido solicitações de comissionamentos dos profissionais contratados por seus clientes, fato que mais uma vez, ratifica a presença de tal costume no mercado estudado.

Por último, buscou-se medir, sob a ótica do fornecedor, a percepção do indicador/projetista quanto aos atributos do produto oferecido. O respondente deveria elencar, segundo o grau de importância, quais itens ele entendia ser mais valorizado no momento de especificação, gerando os resultados apresentados na Tabela 6 a seguir, que foram alcançados através da mesma metodologia da Tabela 1.

Tabela 6: Atributos dos produtos mais valorizados pelos projetistas no momento da especificação.

Atributos	Pontuação
Preço do produto	83
Qualidade do produto	80
Atendimento do fornecedor	80
Adequação do produto ao projeto	87
Valor da Reserva Técnica	79

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Percebe-se um natural equilíbrio entre os atributos listados, com um breve destaque para o item “Adequação do produto ao projeto”, condizendo com a expressão de alguns dos projetistas entrevistados, que afirmavam manter o foco da sua especificação na busca pelo melhor para o cliente. Contudo, deve-se atentar que, segundo os fornecedores, o item “Valor da Reserva Técnica” alcançou significativa pontuação, ficando bem próximo dos demais.

Indicador

Com os indicadores e projetistas de uma forma geral, as perguntas seguiram a mesma linha de raciocínio, iniciando pela prática da RT e pelo sentimento em relação à mesma, conforme Tabelas seguintes.

Tabela 7: Frequência com que os projetistas recebem RT.

Frequência	Pontuação
Sempre	3,8%
Quase sempre	11,5%
Eventualmente	23,1%
Quase nunca	15,4%
Nunca	46,2%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Tabela 8: Comportamento do Indicador diante da prática da RT.

Comportamento	Respostas
Confortável	11,5%
Parcialmente confortável	7,78%
Intermediário	26,9%
Parcialmente desconfortável	11,5%
Desconfortável	42,3%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Nas respostas da primeira questão, deparou-se, mais uma vez, com uma confirmação da existência plena da Reserva Técnica, mesmo diante dos impositivos legais. Em média, 53,8% dos entrevistados afirmaram receber o comissionamento, ainda que raramente, contra 46,2% que declaram nunca receber.

A segunda inquirição, que exprime a relação de conforto e desconforto em relação a mesma, mostra que apenas 29,2% dos indivíduos auferem tais vantagem de forma fleumática e tranquila; enquanto 26,9% declaram uma posição intermediária, e impressionantes 53,8% sentem leve ou elevada perturbação.

Tal situação reflete alguns dos discursos expressados nas entrevistas, onde os projetistas defendem mudanças no atual formato da prática, alguns pela abolição, outros pela via da transparência e, principalmente, pela valorização profissional, evitando a necessidade da RT na composição financeira do profissional. Sobre este ponto específico, também se fez uma pergunta direta e objetiva, solicitando do entrevistado que se posicionasse sobre o argumento da compensação financeira através da RT, cujas respostas impressionam.

Tabela 9: Comportamento do Indicador diante da justificativa de subsistência financeira, proferida pela própria classe.

Comportamento	Respostas
Totalmente Justificável	7,7%
Parcialmente justificável	7,7%
Intermediário	19,2%
Parcialmente injustificável	3,8%
Totalmente injustificável	61,5%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Percebe-se que a grande maioria não considera esta justificativa plausível 65,3%. Já 19,2% não ficaram totalmente convencidos, e apenas 15,4% dos próprios projetistas/indicadores compreendem a importância da Reserva Técnica como meio de subsistência. Também foram apresentadas questões de escalonamento para extrair dos entrevistados informações importantes, primeiramente, acerca da percepção dos indicadores quanto a valorização de seus atributos por parte dos clientes.

Perguntou-se quais itens pareciam ser mais relevantes para os contratantes, no momento de os escolherem enquanto projetistas. Observou-se, segundo a tabela abaixo, que os fatores “Qualidade do projeto” e “Empatia e Capacidade de transmitir segurança” tiveram a maior pontuação, enquanto o polêmico item “Valor do projeto” ficou em segundo plano, junto com os demais atributos. Mais uma confirmação de que o montante financeiro a ser desembolsado pelo contratante, não é o fator chave na decisão.

Tabela 10: Atributos mais valorizados pelos clientes para escolha do profissional a elaborar o projeto, sob a ótica do projetista.

Atributos	Pontuação
Valor do projeto	95
Qualidade do projeto	106
Acompanhamento e disponibilidade do projetista	97
Experiência, histórico e qualificação do projetista	95
Empatia e capacidade de transmitir segurança	104

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Em outro momento, sob a mesma sistemática, inquiriu-se os projetistas sobre quais itens, seriam mais relevantes no ato da especificação de um determinado produto.

Tabela 11: Atributos dos produtos mais valorizados pelos projetistas no momento da especificação.

Atributos	Pontuação
Preço do produto	84
Qualidade do produto	116
Atendimento do fornecedor	92
Adequação do produto ao projeto	115
Valor da Reserva Técnica	60

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Conforme a Tabela 11, “Qualidade do produto” e “Adequação do produto ao projeto” foram os itens que mais se destacaram, com diferença considerável para o item “Valor da Reserva Técnica”, que obteve um pouco mais da metade dos pontos, obtendo, na realidade, um alto índice de rejeição enquanto motivo de especificação. Deve-se ressaltar, que o respondente, deveria, obrigatoriamente, responder de 1 a 5, sendo “5” a nota destinada ao atributo menos importante. Observa-se que mais da metade dos projetistas consideraram o valor da RT como sendo o atributo menos relevante para

especificação de um produto. Não obstante, observa-se que 26,9% concederam a este item, a gradação “1” ou “2”

Seguidamente, em uma pergunta mais objetiva, questionou-se aos profissionais se os mesmos indicariam um produto, cujo fornecedor não pagasse RT. Verificou-se que 88,5% responderam “Sim”, enquanto 11,5% afirmaram que não especificariam tal produto. A questão seguinte, buscou avaliar a opinião dos interpelados quanto ao dispositivo normativo do CAUB/BR que condena a Reserva Técnica de forma veemente. Impressionantemente, mesmo diante dos resultados anteriores, onde foi visto que 43,8% afirmam receber RT (ainda que em poucas ocasiões), para essa questão 65,4% dos entrevistados concordam com as normas proibitivas do Conselho. Já 23,1% possuem uma postura intermediária e, apenas 11,5% se mostraram discordantes conforme Tabela 12.

Tabela 12: Comportamento do Indicador em relação ao dispositivo normativo do CAU/BR (proibindo a prática da RT).

Comportamento	Respostas
Concordo Totalmente	50%
Concordo	15,4%
Intermediário	23,1%
Discordo	3,8%
Discordo Totalmente	7,7%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Por fim, procurou-se avaliar a proposta de reformulação da metodologia da RT, dotando-a de transparência, conforme sugerido por alguns profissionais no momento das entrevistas semiestruturadas. Percebeu-se, conforme mostra os dados da coluna 2 da Tabela 13, que o índice de aprovação atingiu 38,4%; e o de reprovação, 29,9%. Índices positivos, principalmente quando comparados ao grau de conforto (medido na segunda questão deste bloco e expressados na coluna 1 da mesma tabela), onde apenas 29,2% se sentiam tranquilos em relação a prática da RT, e 53,8% relatavam desconforto.

Tabela 13: Comportamento do Indicador diante da prática da RT e Comportamento mediante reformulação da metodologia (adotando a transparência)

Coluna 1		Coluna 2	
Formato Atual da RT		Novo Formato com transparência	
Comportamento	Respostas	Comportamento	Respostas
Confortável	11,5%	Totalmente aprovável	26,9%
Parcialmente confortável	7,78%	Parcialmente aprovável	11,5%
Intermediário	26,9%	Intermediário	34,6%
Parcialmente desconfortável	11,5%	Parcialmente desaprovável	3,8%
Desconfortável	42,3%	Totalmente desaprovável	23,1%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Avaliação por faixa etária

Neste momento, em busca do segundo objetivo específico deste estudo (“Expor a diferença dos conceitos percebidos do comportamento da ética (ou falta dela) entre as diversas gerações do comércio acerca das bonificações e comissionamentos velados”), realizou-se uma análise específica dos resultados de acordo com a faixa etária dos respondentes, comparando-os com as respostas globais. Dada a concentração de respondentes em idades acima de 30 anos, e o baixo número de respondentes em faixa etária de 16 a 30 anos (apenas 26 indivíduos somando todas as 3 categorias), tão somente o grupamento “Cliente” apresentou um quantitativo relevante, com 17 profissionais entrevistados.

Quanto a este grupo específico, a primeira conclusão que se chega é que os interpelados mais jovens diferem pouco do padrão global. Quando questionados acerca da concordância ou discordância em relação a RT, o grau de rejeição à mesma aumentou timidamente entre os jovens, saindo de 67,3% (índice global expresso na coluna 1) para 70,5% (índice dos profissionais entre 16 e 30 anos, presente na coluna 2) de acordo com a Tabela 14.

Tabela 14: Comportamento do Cliente diante da prática da RT (índice global X índice entre os jovens)

Coluna 1		Coluna 2	
Índice Global		Índice entre os jovens	
Comportamento	Respostas	Comportamento	Respostas
Concordo Totalmente	6,1%	Concordo Totalmente	5,88%
Concordo	4,1%	Concordo	0%
Intermediário	22,4%	Intermediário	23,5%
Discordo	16,3%	Discordo	11,7%
Discordo Totalmente	51%	Discordo Totalmente	58,8%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Em relação à justificativa apresentada pelos projetistas para o uso da Reserva Técnica como componente da defasada renda mensal, a variação do índice de rejeição a esta justificativa foi de 71,4% para 82,3% conforme Tabela 15.

Tabela 15: Comportamento do Cliente diante da justificativa de subsistência financeira por parte dos Indicadores (índice global X índice entre os jovens)

Coluna 1		Coluna 2	
Índice Global		Índice entre os jovens	
Comportamento	Respostas	Comportamento	Respostas
Totalmente Justificável	8,2%	Totalmente Justificável	5,88%
Parcialmente justificável	8,2%	Parcialmente justificável	5,88%
Intermediário	12,2%	Intermediário	5,88%
Parcialmente injustificável	14,3%	Parcialmente injustificável	17,6%
Totalmente injustificável	57,1%	Totalmente injustificável	64,7%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Outro aspecto percebido, é que os mais jovens estariam menos dispostos a valorizar mais os projetos contratados, negando-se a desembolsar um pouco mais pelo mesmo, enquanto defendem maciçamente da abolição da prática. Tal resultado, expresso na tabela a seguir, mostra um menor nível de empatia dos jovens, ao não perceberem ou, ao menos, não estimarem o impacto no rendimento do projetista.

Tabela 16: Comportamento do cliente em relação ao valor do projeto, mediante a abolição da RT

Comportamento	Respostas Globais	Respostas dos jovens
Não pagaria mais caro. Prefiro a manutenção da prática da maneira vigente.	20,4%	5,88%
Não pagaria mais caro, e ainda defendo a abolição da prática	51%	70,58%
Pagaria até 50% mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	22,4%	23,5%
Pagaria até o dobro mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	2%	0%
Pagaria até o triplo mais caro, pois percebo que a abolição da RT impactaria na renda mensal do profissional.	4,1%	0%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

Outro dado interessante conforme pode ser visto na Tabela 17, que denuncia uma suposta austeridade dos mais novos, seria o resultado encontrado acerca de uma possível sugestão, levantada nas entrevistas, onde a Reserva Técnica seria reformulada, permanecendo ativa no mercado, porém com elevada transparência. Dois orçamentos seriam apresentados pelo projetista, contento ou não a possibilidade de receber RT – logicamente, sendo mais o caro aquele que abdicasse de tal comissionamento.

Globalmente, 38,7% concordariam com a prática, se tal metodologia fosse adotada. Contudo, entre os respondentes de 16 a 30 anos, apenas 23,52% a aprovavam sob este novo modelo. Mediante

todos estes resultados, podemos auferir previamente que os jovens demonstram certa sede de mudança, porém dotada de severidade, carentes de altruísmo.

Tabela 17: Comportamento do Cliente diante de uma reformulação na prática da RT, dotando-a de transparência (índice global X índice entre os jovens)

Coluna 1		Coluna 2	
Índice Global		Índice entre os jovens	
Comportamento	Respostas	Comportamento	Respostas
Concordaria Totalmente	26,5%	Concordaria Totalmente	17,64%
Concordaria	12,2%	Concordaria	5,88%
Intermediário	24,5%	Intermediário	35,3%
Discordaria	6,1%	Discordaria	0%
Discordaria Totalmente	30,6%	Discordaria Totalmente	41,12%

Fonte: Pesquisa Direta (2016).

4.1.2.3 Considerações finais dos questionários

De uma forma geral, através dos resultados colhidos, pode-se traçar um ligeiro perfil do comportamento moral dos grupos envolvidos no dilema, bem como evidenciar seus posicionamentos e convicções que, por sua vez, induzem a conclusões acerca dos direcionamentos mais plausíveis e aplicáveis para solução deste conflito ético.

Antes de qualquer inferência acerca das personalidades estudadas, é lícito afirmar que o comissionamento oculto é uma realidade do setor envolvido, confirmado tanto nas entrevistas, quanto nos questionários de cada grupo. Contudo, o termo “oculto” talvez não logre mais sentido, uma vez que o ato já não passa despercebido pelos clientes que, por sua vez, atribuem ao mesmo relevância e gravidade.

Sobre os ditos “Clientes”, é possível traçar o seguinte retrato, salvo exceções: São maciçamente contra a prática da Reserva Técnica (o que era de se esperar, dada a consequente oneração do produto), não são sensíveis a justificativa de subsistência financeira apregoada pelos

projetistas e defendem a abolição da prática sem, definitivamente, estarem dispostos a compensar, de alguma outra forma, o deságio na renda do projetista. Uma postura austera e inflexível, que mereceria um estudo mais aprofundado, a fim de descobrir os reais motivos desta aparente falta de empatia.

Por ora, pode-se arriscar a destacar duas possíveis origens para tal comportamento. A primeira seria o possível traço egoísta e individualista que, não raro, permeia o agir humano – enfoque que não cabe ao escopo do presente trabalho. A segunda, e mais acessível a este estudo, seria a falta de reconhecimento do labor do projetista, ou seja, uma fraca percepção do esforço mental e material envolvido nos processos de criação, análise, especificação, acompanhamento, entre outros, tornando o produto final indigno de um maior desembolso. Urge, portanto, uma ação que fomente a consciência acerca do valor profissional da classe, tornando os clientes mais sensíveis e, portanto, suscetíveis a maior valorização do trabalho dos arquitetos, designers, decoradores, especificadores, dentre outros.

Ainda sob a ótica dos consumidores, percebe-se que os postulados normativos do Conselho de Arquitetura e Urbanismos do Brasil (CAU/BR), que proíbem cabalmente a prática, podem não consistir na melhor solução, se praticados isoladamente, posto que, pela fraca valorização atual que o cliente concede ao projetista, dificilmente o profissional afeito à RT conseguiria atingir novamente o seu rendimento anterior.

Uma outra solução, além da valorização profissional, aparentou considerável aplicabilidade. De acordo com os dados do questionário, a proposta de uma reformulação na prática da Reserva Técnica, dotando-a de transparência, demonstrou boa receptividade por parte dos clientes.

Quanto aos “fornecedores”, pode-se inferir que os mesmos, apesar de adeptos casuais do procedimento, não se sentem confortáveis ao utilizá-lo. Outro ponto analisado (a partir dos resultados das entrevistas semiestruturadas) foi o chamado “impositivo de mercado”, onde o fornecedor se sentiria coagido e admitir a Reserva Técnica em suas relações comerciais devido a uma suposta “mão invisível”, que barraria a entrada de seus produtos, caso adotassem uma postura reversa. Surpreendentemente, os resultados dos questionários não confirmaram uma influência tão acentuada da Reserva Técnica no sucesso comercial, ou seja, possivelmente, uma postura contrária à prática não traria elevados prejuízos ao comerciante. Por outro lado, foi confirmado o constante assédio dos projetistas aos fornecedores, solicitando, ou apenas “sugerindo”, os beneficiamentos em questão.

Analisando o grupo dos “indicadores”, constata-se com clareza um significativo desconforto em relação a RT. Mais da metade dos indivíduos não demonstram a imperturbabilidade que justificaria a inércia do dilema e a manutenção do costume vigente. Rejeição ainda maior, foi encontrada no tocante a justificativa de subsistência financeira da própria classe, portanto, por ora, descartando esta hipótese.

Deve-se ressaltar que a tendência de transparência, aprovada em outros grupos, também recebe o consentimento deste, sendo, portanto, globalmente, uma excelente e plausível solução.

Surpreendentemente, ainda que quase metade dos entrevistados receba a Reserva Técnica, apenas uma parcela muito ínfima discorda da proibição do CAU/BR, fato que mereceria uma análise mais profunda, dada a inconsonância entre valores próprios e atos. O que levaria tais pessoas praticar algo, cuja proibição é clara e aprovada por elas próprias (ainda mais descartando a hipótese da necessidade monetária)?

Ademais, nota-se uma divergência entre os outros grupos analisados. Fornecedores, apesar de praticarem, sentem-se desconfortáveis com a Reserva Técnica, afirmam serem assediados constantemente a garantir tal beneficiamento, mas, quando questionados, reconhecem a pouca relevância da justificativa do impositivo de mercado. Por quais motivos, portanto, tais profissionais, que se sentem tão incomodados, não iniciam um movimento de mudança (ainda mais sabendo que o prejuízo nas vendas não será considerável)?

Quando analisados separadamente, os jovens se mostram mais reacionários e afeitos a mudança, contudo, de forma mais direta e fria, com pouca atenção a vida profissional alheia. Talvez tal comportamento seja o fruto de uma indignação moral nacional, que positivamente movimenta a sociedade, levando-a uma posição austera e aguerrida, porém, quase sempre pobre em debate e empatia, ingredientes fundamentais ao acordo pacífico. Reflete a bipolaridade nacional, que muito mais adjetiva, aponta, critica e julga, do que fomenta diálogos construtivos pelo bem comum. Vive-se um momento de embates políticos severos, que tem nos feito esquecer do diálogo, nos ensinando apenas a defender posições sem aproximações, sem ceder, logo, sem acordo. Provavelmente, este sentimento social seja um forte motivo para esta conduta rigorosa.

4.2 Considerações Finais

Por meio dos questionários pode-se concluir que hipóteses, comentários, opiniões e propostas coletadas nas entrevistas semiestruturadas foram, ora ratificadas, ora contestadas pelos resultados dos questionários, e que estes, entre si, muitas vezes revelaram comportamentos dotados de dubiedade e passíveis de dedicada análise comportamental.

Tal investigação, porém, cabe aos especialistas e profundos conhecedores deste labiríntico ser que chamamos “humano”. Este humilde estudo apenas anseia encontrar possíveis soluções para um conflito ético anunciado e urgente. Tais respostas serão elencadas no derradeiro capítulo a seguir.

Capítulo V - Conclusões da Pesquisa e recomendações para trabalho futuros

“Organizações aprendem apenas através de indivíduos que aprendem”.
Peter Senge

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta seção tem como objetivo apresentar as considerações conclusivas pertinentes ao conteúdo investigado. Assim sendo, o presente capítulo apresenta apenas um resumo destas principais conclusões, apontando igualmente as recomendações finais decorrentes da execução deste estudo.

5.1 Conclusões

Não é tarefa fácil apresentar um capítulo de “conclusões” quando o estudo pertence a um campo que sobrevive do intermitente questionamento. Assim é o domínio da ciência ética: continuadas questões, nunca respondidas definitivamente, nem mesmo ao passar pelas mãos de históricos pensadores. Se Aristóteles, Aquino, Kant, Rawls, Bauman, entre outros, não puderam compor um epílogo irretocável, avalia-se a fragilidade deste capítulo de pretensas “conclusões”.

Todavia, esta é justamente a beleza desta ciência: sua renovação infinita. Enquanto houver uma humanidade errante, ali estarão seus novos autores, com suas míseras experiências de vida, a tecer suas orientações autobiográficas. Neste momento, pelo caminho decorrido neste estudo, se apresentam as supostas conclusões e proposituras a seguir.

Uma das primeiras conclusões que foram obtidas pelo presente Documento de Monografia, mostra que a percepção ética em torno dos comissionamentos ocultos, está diretamente envolvida com a participação do agente na prática. Ou seja, existe uma provável relativização e consequente diminuição do rigor moral quando o indivíduo se beneficia de alguma forma com a atitude estudada, concomitante à um elevado rigor quando o mesmo se encontra desfavorecido pela cadeia de beneficiamentos.

Conclui-se, ainda, que tais posições extremistas são um empecilho para resolução do conflito. Nos questionários, se percebe claramente uma posição unilateral dos que são contrários à RT, que não

considera a vida financeira alheia, levando-os a defender a abolição da prática de forma brusca e imediata, sem possíveis compensações. Tal posicionamento comprova que a simples abolição (conforme propõe o CAU/BR), desacompanhada de uma campanha de valorização do labor profissional do arquiteto, designer e projetista, pode se converter em um efeito danoso para a classe.

Um esforço criativo e laboral percebido de forma integral pelo cliente pode torná-lo mais propenso a um desembolso maior, que compense a ausência do beneficiamento. A simples extinção da *práxis*, sem um ambiente preparado para tal, só pode acarretar duas consequências gerais: um impacto profundo, cruel e de difícil reversão no rendimento dos profissionais, ou uma transferência do comissionamento para uma sobrevivência oculta e subterrânea (qual acontece atualmente).

Também se observou outro possível recurso para dissolução do conflito: a manutenção da Reserva Técnica, porém dotada de transparência. Este caminho teve elevada receptividade quando proposto, deixando como sugestão, a reformulação e regulamentação da prática. Concomitantemente, se poderia investir, como forma de sensibilizar os consumidores, em campanhas publicitárias que demonstrassem a validade da Reserva Técnica, denotando sua similaridade com demais práticas presentes em outros ramos, onde tal provento é percebido como uma justa compensação pelo tempo a atenção despendida. Desta forma, atende-se ao apelo kantiano, tão fortemente relembrado em dilemas éticos complexos como este, que nos aconselha a não fazer aquilo que não pode ser dito, portanto, sendo lícita a prática que abre mão da ocultação.

Outra dedução do presente documento, consiste na existência de impositivos socioeconômicos que interferem diretamente no caminho moral dos agentes envolvidos. Todavia, tal teoria elencada nas entrevistas, não recebeu uma confirmação concreta nos questionários, expondo, conforme citado no referencial teórico, uma parcela considerável de liberdade de escolha por parte dos profissionais estudados, capacitando-os à eleição de novas direções, independente das forças que o tangenciam.

Observou-se, também, um já conhecido comportamento da nova geração brasileira: o irrevogável descontentamento visceral com as práticas ocultas, que de perto ou longe, se assemelhem a corrupção. Vigor combatente e propulsor de mudanças, talvez um pouco desprovido de moderação e empatia.

Por fim, deve-se nos atentar que tal estudo se debruça sobre uma ruptura clara entre norma e ato, comprovada nas estatísticas coletadas, que faz do postulado ético vigente um composto estéril e improdutivo, conclamando uma urgente revisão.

Autores citados anteriormente, afirmam que o fim do empasse se daria pela ampla e honesta discussão acerca do tema, em busca de um caminho globalmente aceito e viável para todos. E no tracejar desta vereda, residiu o desejo e empenho destas singelas palavras que aqui se encerram.

5.2 Sugestões e recomendações

Diante da complexidade do tema, decorrente do insondável comportamento humano, muitas interrogações são geradas, e deixadas órfãs até que novos inquietos e curiosos as adotem.

- Que o famoso “jeitinho brasileiro”, traço cultural secular, expressado do âmbito social-cultural ao econômico-financeiro, certamente merece atenção diferenciada, posto que interfere quase inconscientemente em nossas condutas;
- Que as propostas de regulamentação dos comissionamentos ocultos das mais diversas áreas profissionais, por sua vez, permanecem sedentas de projetos estruturados e viáveis, nascidos de mentes voltadas ao bem comum, que possam expor uma solução prática, efetiva, palpável e concreta;
- Que na sociedade brasileira, urge por um espelho capaz de desnudá-la em suas atitudes, mostrando os constantes tons de corrupção que a adornam nas atitudes pueris do dia a dia, tornando-a, assim, apta à mudança e à renovação;
- E que, após uma discussão/amadurecimento sobre o comissionamento oculto entre a sociedade de Engenheiros, Arquitetos, Fornecedores para uma conscientização mútua dos impactos de tal prática, haja uma nova pesquisa para comparar os ganhos financeiros para os agentes profissionais do setor e de qualidade e preço para os clientes.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Alda Rosana; BOTELHO, Delane. Construção de questionários. In: BOTELHO, Delane; ZOUAIN, Deborah Moraes (Orgs.). Pesquisa Pesquisa quantitativa em administração. São Paulo: Atlas, 2006.
- ARISTÓTELES. **Ética a Nicômaco** (Coleção Os Pensadores – Vol. 2). São Paulo: Nova Cultural. 1991.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO. **A cadeira produtiva da construção e o mercado de materiais**. São Paulo, 2007. Disponível em: <<http://www.abramat.org.br/site/datafiles/uploads/files/Estudo%20%20Cadeia%20Produtiva%20-%20Abramat%20.pdf>>. Acessado em: 24 abr. 2016.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO. **Perfil da indústria de materiais de construção**. São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.abramat.org.br/site/datafiles/uploads/Perfil%20da%20Ind%20C3%BAstria%20de%20Materiais%20de%20Constru%20C3%A7%C3%A3o%20Ed.%202015%20final.pdf>>. Acessado em: 24 abr. 2016.
- BAUMAN, Zygmunt. **Ética pós-moderna**. Trad. de João Rezende Costa. São Paulo: Paulus, 1997.
- BRASIL. MEC. SEMT. Educação Profissional. **Referenciais curriculares nacionais da educação profissional de nível técnico**. Brasília: MEC/Secretaria de Educação Média e Tecnologia, 2000.
- CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO. **Código de Ética da Construção**. São Paulo: Sinduscon-SP, 1996.
- CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO. **Ética & Compliance na Construção**. Brasília, 2015.
- CHANLAT, Jean-François. **A caminho de uma nova ética das relações nas organizações**. Rev. adm. empres., São Paulo, v. 32, n. 3, p. 68-73, Ago. 1992. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75901992000300008&lng=en&nrm=iso>. Acessado em: 18 Abr. 2016.
- CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO DO BRASIL. CAU condena profissional por cobrança de comissão por indicação de serviços, ago. 2015 Disponível em: <<http://www.caubr.gov.br/?p=46700>>. Acessado em: 26 Abr. 2016.
- CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO DO BRASIL. **Código de Ética e Disciplina do Conselho de Arquitetura de Brasil**. Brasília, 2013.
- CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO DO BRASIL. **O que é reserva técnica**. Disponível em: <http://www.caubr.gov.br/arquitetospelaetica/?page_id=9>. Acessado em: 26 Abr. 2016.
- CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA, ARQUITETURA E AGRONOMIA DO ESTADO DE SÃO PAULO. **O código de Ética Profissional da Engenharia, da Arquitetura, da Agronomia, da Geologia, da Geografia e da Meteorologia**. São Paulo, 2010.
- CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO; INSTITUTO ETHOS DE EMPRESAS E RESPONSABILIDADE SOCIAL. **A responsabilidade social das empresas no combate a corrupção**. Brasil, 2009.

- FIALHO, Karlo et al. Aspectos econômicos da construção civil no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA DO AMBIENTE CONSTRUÍDO, 15. Nov. 2014, Maceió: ENTAC, 2014.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- INSTITUTO DE ARQUITETOS DO BRASIL – DEPARTAMENTO DE SÃO PAULO. **Arquitetura e cidade**. São Paulo. Disponível em: <<http://www.iabsp.org.br/index.php/arquitetura-e-cidade/>>. Acessado em: 24 Abr. 2016.
- KARNAL, Leandro e TATSCH, Flavia. Documento e História: A memória evanescente. In: PINSKY, Carla Bassanezi e LUCA, Tânia Regina de (org.). O historiador e suas fontes. São Paulo: Contexto, 2012.
- KURESKI, Ricardo et al. O macrossetor da construção civil na economia brasileira em 2004. Porto Alegre. **Revista Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 8, n. 1, 13. jan./mar. 2008.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LEISINGER, Klaus M.; SCHMITT, Karen. **Ética empresarial: Responsabilidade global e gerenciamento moderno**. (tradução de Carlos Almeida Pedreira). 2. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2002.
- LIMA VAZ, Henrique C. de Lima. **Escritos de filosofia II: ética e cultural**. São Paulo: Loyola, 1988.
- MINERBO, Marion. A lógica da corrupção: um olhar psicanalítico. **Novos estud. - CEBRAP**, São Paulo, n. 79, p. 139-149, Nov. 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-33002007000300007&lng=en&nrm=iso>. Acessado em: 23 Abr. 2016.
- MOREIRA, Luís Fernando. A respeito de ética e finanças. **RAE electron.**, São Paulo, v. 1, n. 2, p. 02-18, Dez. 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1676-56482002000200005&lng=en&nrm=iso>. Acessado em: 22 Abr. 2016.
- NETO, Benigno José dos Santos. **Análise das falhas mais frequentes encontradas na construção civil segundo as queixas feitas ao CREA-PE**. 2006. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil). Universidade Católica de Pernambuco, Recife. 2006.
- PAIM, Antônio. **Modelos éticos: introdução ao estudo da moral**. São Paulo: IBRASA; Curitiba Editora Universitária Champagnat, 1992.
- PEDRO, Ana Paula. **Ética, moral, axiologia e valores: confusões e ambiguidades em torno de um conceito comum**. **Kriterion**, Belo Horizonte, v. 55, n. 130, 2014. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-512X2014000200002&lng=en&nrm=iso>. Acessado em: 10 abr. 2016.
- PEGORARO, Olinto. **Ética dos maiores mestres através da história**. 5. ed. Petrópolis: Vozes, 2013.
- PLATÃO. **A República**. Tradução de Enrico Corvisieri. São Paulo: Nova Cultural, 2001.
- PUSCH, Jaime. **Ética e Cultura Profissional do Engenheiro, do Arquiteto e do Engenheiro Agrônomo**. Curitiba: CREA/PR, 2010.
- REALE, Giovanni. **História da filosofia antiga**. (tradução Marcelo Perine). São Paulo: Loyola, 1993. (Série História da Filosofia – Volume I).

SANTOS, Renato Almeida dos; GUEVARA, Arnoldo Jose de Hoyos; AMORIM, Maria Cristina Sanches. Corrupção nas organizações privadas: análise da percepção moral segundo gênero, idade e grau de instrução. **Rev. Adm. (São Paulo)**, São Paulo, v. 48, n. 1, p. 53-66, Mar. 2013. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0080-21072013000100005&lng=en&nrm=iso>. Acessado em: 23 Apr. 2016.

SILVA, Edna Lúcia da, MENEZES, Eстера Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4. ed. Florianópolis: UFSC, 2005. Disponível em: <http://tccbiblio.paginas.ufsc.br/files/2010/09/024_Metodologia_de_pesquisa_e_elaboracao_de_teses_e_dissertacoes1.pdf>. Acesso em: 17 mai. 2016.

SUNG, Jung M.; SILVA, Josué C. da. **Conversando sobre ética e sociedade**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1995
VALLS, Alvaro L. M. **O que é ética**. São Paulo: Basiliense, 1994.

VÁZQUEZ, Adolfo S. **Ética**. (tradução de João Dell'Anna) 26. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.
WELLE, Deutsche; O que esperar da Lava-jato em 2016?, 2016. Disponível em: <<http://www.cartacapital.com.br/politica/o-que-esperar-da-lava-jato-em-2016>>. Acesso em: 21 mar. 2016.

APÊNDICE A: QUESTIONÁRIO “COMISSIONAMENTO OCULTO NA CONSTRUÇÃO CIVIL”

Seção 1 de 5

COMISSIONAMENTO OCULTO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Este questionário é parte integrante de um amplo estudo, desenvolvido no universo do Comércio e da Construção Civil paraibana, o qual nasce de uma natural inquietude perante a divergência entre normas e atos.

De um lado, encontramos uma prática tradicional e enraizada no cotidiano comercial, conhecida como RESERVA TÉCNICA, que representa o pagamento, por parte dos FORNECEDORES, de comissões, prêmios ou beneficiamentos de naturezas variadas, a INDICADORES (projetistas, arquitetos, decoradores, designers, entre outros) mediante a aquisição de determinado bem ou serviço indicado aos seus CLIENTES.

Do outro lado, encontram-se normas, como o Código de Ética do CAU/BR (Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil), que, baseado na Lei 12.378/2010, proíbe diretamente tal prática, inclusive prevendo punições e sanções. Também na contramão de tal costume, encontram orientações mais genéricas, de órgãos mais abrangentes como o CREA, CBIC e CGU, que igualmente reprovam tais condutas.

Deste conflito, nasce o presente estudo, que não mais deseja, do que encontrar um caminho viável, sinérgico, e moralmente aceito, para o bom desempenho da vida comercial dos agentes envolvidos.

Para tal, esperamos contar com sua colaboração neste breve levantamento de dados.

RESSALTAMOS QUE TODAS AS RESPOSTAS SÃO SIGILOSAS E NÃO IDENTIFICÁVEIS.

Dentro do assunto abordado, qual a sua área de atuação no mercado da construção civil? (Em caso de atuação em duas ou mais áreas, selecionar aquela em que atua com mais consistência)

- Cliente (construtor; engenheiro; diretor, gerente ou funcionário do setor de compras ou suprimentos)
- Fornecedor (representante comercial; vendedor; lojista; distribuidor; diretor, gerente ou funcionário do setor comercial da cadeia de suprimentos da construção civil)
- Indicador (arquiteto; urbanista; designer; decorador; especificador; projetista)

Seção 2 de 5

CLIENTE

Como cliente, você já se deparou com a prática da RESERVA TÉCNICA nas suas relações comerciais?

- ☐ Não, nunca me deparei de forma evidente
- ☐ Não, nunca me deparei de forma evidente mas desconfio que houve
- ☐ Sim, pouquíssimas vezes
- ☐ Sim, com bastante frequência
- ☐ Nunca procurei observar pois considero algo irrelevante
- ☐ Nunca procurei observar pois desconhecia a existência desta prática

Você concorda com a prática da RT?

Verificou-se no decorrer do estudo, que a RESERVA TÉCNICA, em alguns casos, se tornou um componente da renda profissional dos indicadores, muitas vezes utilizada para compensar o baixo valor cobrado pelos projetos. Dentro desta perspectiva - a necessidade de subsistência financeira - você considera a RT justificável?

Na hora da escolha do profissional para elaborar seu projeto, quais os atributos mais importantes? Enumere de 1 a 5, sendo: 1 - o mais importante; 2 - o menos importante.

Subentende-se que, caso a RESERVA TÉCNICA fosse abolida, o montantes arrecadados por ela precisariam ser compensados com o aumento dos valores dos projetos. Pergunta-se: Você concordaria em pagar mais caro por um projeto, sabendo que aquele profissional não recebe RT? (Ressaltamos que o comerciante, geralmente, no momento de definir o preço de um produto, considera o valor da RT como custo. Portanto, não havendo RT, os produtos tendem a serem mais baratos)

- Não pagaria mais caro. Prefiro a manutenção da prática da maneira vigente
- Não pagaria mais caro, e ainda defendo a abolição da prática
- Pagaria até 50% mais caro, pois percebo que a abolição de RT impactaria no renda do profissional
- Pagaria até o dobro mais caro, pois percebo que a abolição de RT impactaria no renda do profissional
- Pagaria até o triplo mais caro, pois percebo que a abolição de RT impactaria no renda do profissional

Uma das propostas suscitadas no estudo, é a manutenção da prática, todavia, dotada de transparência. O cliente teria duas opções a seu dispor: um valor de projeto mais caro e o compromisso de não receber RESERVA TÉCNICA, OU, um valor mais barato, permitindo que o profissional se beneficie de tais comissionamentos. Neste cenário transparente, você concordaria com a prática da RT?



Especificação da atuação: de forma mais definida, qual seu cargo ou posição no grupo estudado?

- Construtor
- Funcionário do setor de compras/suprimentos
- Gerente ou Diretor de compras/suprimentos
- Engenheiro, Tecnólogo, etc
- Estudante com pretensão de atuação na Construção Civil
- Outro: _____

Seção 3 de 5

FORNECEDOR

Como fornecedor, com que frequência você (ou indústria que você trabalha) paga RT a indicadores?

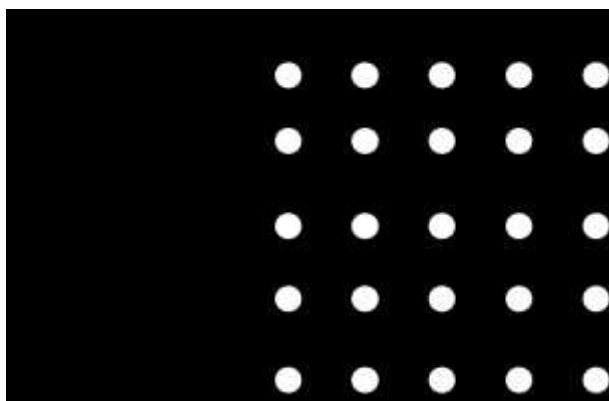
Pessoalmente como você se sente diante desta prática?

Nos estudos, percebeu-se a RESERVA TÉCNICA como um impositivo ditado pelo mercado e uma forma de sobrevivência no mesmo. Qual influência da RT no ato da venda? (Independente de concordar ou não com sua prática)

Independente de praticar ou não a RT, você recebe ou já recebeu assédio de indicadores e pessoas influentes na decisão de compra? Com que frequência?

- ☐ Não, nunca recebi nenhum tipo de assédio.
- ☐ Não, nunca recebi nenhum assédio nítido, mas percebi atitudes suspeitas.
- ☐ Sim, raras vezes.
- ☐ Sim, algumas vezes.
- ☐ Sim, com muita frequência.
- ☐ Sim, sempre.

Na hora da indicar/especificar um produto para determinado projeto, quais os atributos você percebe que é mais valorizado pelo indicador/projetista/influenciador? Enumere de 1 a 5, sendo: 1 - o mais importante; 5 - o menos importante.



Especificação da atuação (de forma mais definida, qual seu cargo ou posição no grupo estudado)

- ☐ Representante Comercial
- ☐ Vendedor
- ☐ Lojista/Revendedor
- ☐ Distribuidor
- ☐ Gerente Comercial
- ☐ Diretor Comercial
- ☐ Outro: _____

Seção 4 de 5

INDICADOR

Como indicador, com que frequência você recebe RT de fornecedores?



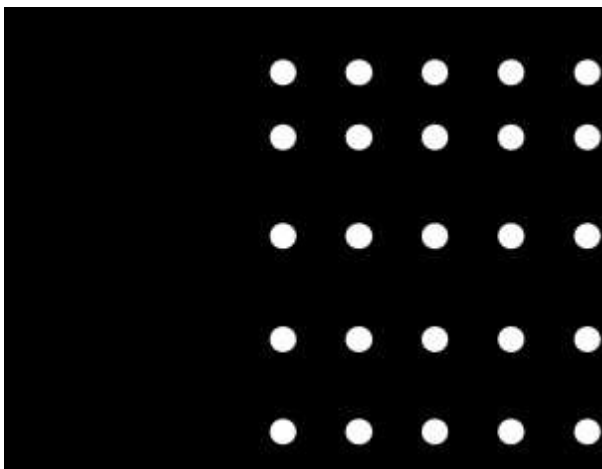
Pessoalmente como você se sente diante desta prática?



Sabe-se da forte desvalorização da arte e do labor do projetista por parte dos clientes, que, portanto, tendem a exigir a redução dos valores cobrados pelos projetos. Sendo a RESERVA TÉCNICA uma forma de compensação financeira, seria ela justificável?



Qual item você acredita ser o item mais valorizado pelo seu cliente no momento de escolher o projetista? Enumere de 1 a 5, sendo: 1 - o mais importante; 5 - o menos importante.



Caso houvesse uma maior valorização profissional e, portanto, se elevassem os preços do projeto, a RT seria naturalmente abolida?

- ☐ Sim, totalmente abolida
- ☐ Sim, parcialmente abolida
- ☐ Não, ainda assim permaneceria como prática vigente

Na hora de indicar/especificar um produto para determinado projeto, quais os atributos são mais importantes? Enumere de 1 a 5, sendo: 1 - o mais importante; 5 - o menos importante.



No seu cotidiano profissional, indicaria/especificaria um produto, cujo fornecedor não paga RT?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Sabe-se que o CAU/BR, em seu Código de Ética, proíbe a RT em suas mais variadas formas. Qual a sua percepção quanto a este normativo?

Supondo-se que a RESERVA TÉCNICA tivesse sua metodologia alterada e dotada de total transparência, tal como ocorre em outros ramos, onde o cliente optaria entre: A) pagar um valor mais barato pelo projeto, permitindo que seu projetista se beneficie da RT. OU B) pagar um valor mais caro, diante do compromisso de que o profissional não poderá se beneficiar de comissionamentos ou prêmios. Neste cenário, a RT seria aprovável?

Especificação da atuação (de forma mais definida, qual seu cargo ou posição no grupo estudado)

- ☐ Arquiteto
- ☐ Designer
- ☐ Decorador
- ☐ Especificador
- ☐ Projetista
- ☐ Influenciador
- ☐ Outro: _____

Seção 5 de 5

PERFIL SOCIOECONÔMICO

Estamos chegando ao fim da pesquisa, antecipadamente agradecemos, e solicitamos apenas mais alguns breves dados para melhor análise dos resultados.

Sexo

- ☐ Masculino
- ☐ Feminido

Idade

- ☐ 16 a 22 anos
- ☐ 22 a 30 anos
- ☐ 30 a 45 anos
- ☐ Acima de 45 anos

Rendimento Bruto

- ☐ Entre R\$1.000 e R\$ 3.000
- ☐ Entre R\$3.000 e R\$ 6.000
- ☐ Entre R\$ 6.000 e R\$ 12.000
- ☐ Entre R\$ 12.000 e R\$ 24.000
- ☐ Acima de R\$ 24.000

Tempo de atuação no mercado da Construção

- ☐ 0 a 2 anos
- ☐ 2 a 5 anos
- ☐ 5 a 10 anos
- ☐ 10 a 20 anos
- ☐ Mais de 20 anos